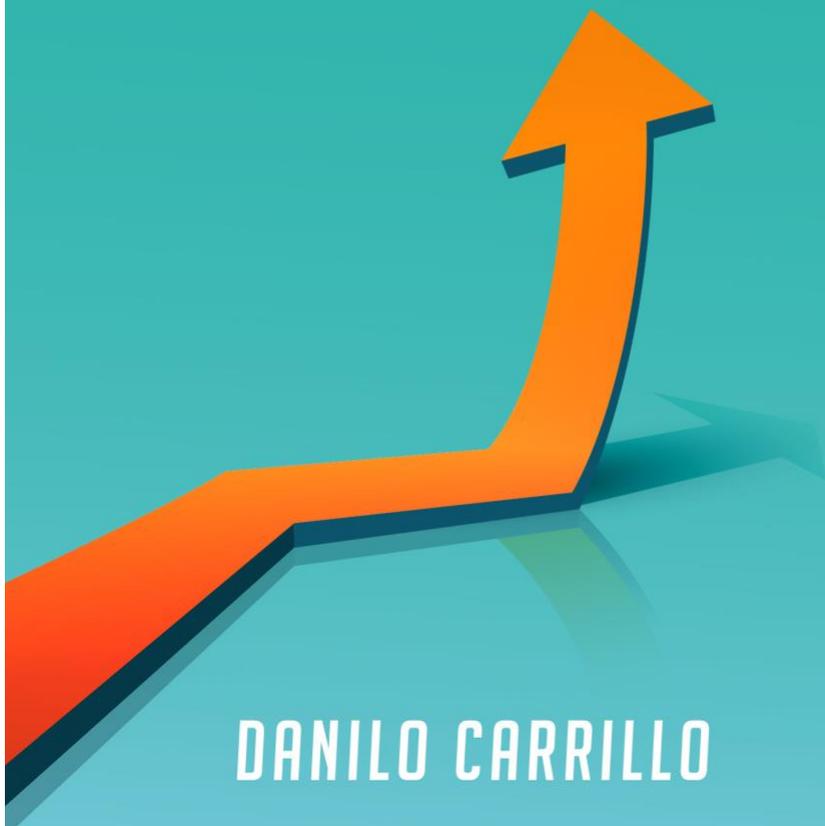
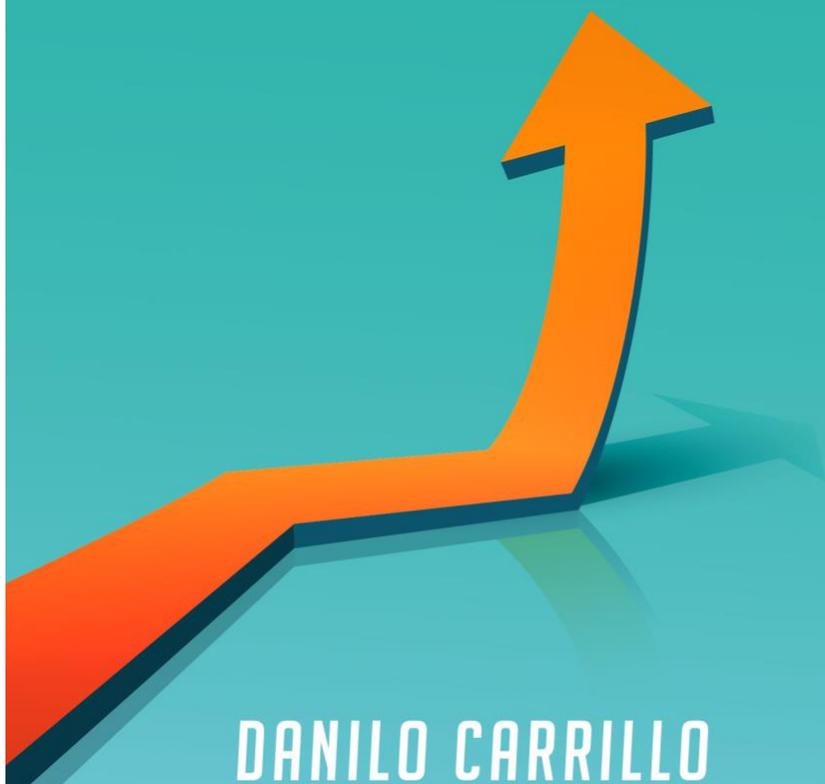


8 PRINCIPIOS CATALIZADORES DEL EMPLEO A LOS NEGOCIOS



DANILO CARRILLO

8 PRINCIPIOS CATALIZADORES DEL EMPLEO A LOS NEGOCIOS



DANILO CARRILLO

**8 PRINCIPIOS
(CATALIZADORES) DEL
EMPLEO A LOS NEGOCIOS Y
EMPRESARIOS**

8 ENERGIZADORES EN LOS PUESTOS DE TRABAJO

NEGOCIOS Y EMPRENDIMIENTOS

DANILO CARRILLO

CONTENIDO

Dedicatoria	04
Introducción	05
Negocios y Emprendimiento	08
Productivo	09
8 Principios (catalizadores) para emprender desde un empleo u oficio	33
Conclusión	103
Sobre el autor	107

© 2021 **AMAZON**

Primera Edición 2021

8 PRINCIPIOS (CATALIZADORES) DEL EMPLEO A LOS NEGOCIOS Y
EMPRENDIMIENTOS

Copyright © por Danilo Carrillo

Todos los derechos reservados. Ninguna parte de este libro puede ser reproducida en modo alguno sin el permiso del editor. Prohibida su reproducción o transmisión total o parcial, por cualquier medio sin el permiso escrito de los publicadores.

Carrillo, Danilo

**8 PRINCIPIOS (CATALIZADORES) DEL EMPLEO A LOS NEGOCIOS Y
EMPRENDIMIENTOS : viviendo la misión de Dios en BAM / Danilo Carrillo.**

Libro digital, EPUB

ISBN PROVISTO POR AMAZON

1. Negocios. 2. Emprendimientos.

1era Revisión y Corrección de estilo: Lcda. Marion Sánchez

2da Revisión: Ruth Culzoni

3ra Revisión: Amy Mery Carrillo

Maquetación inicial, arreglos y producción primaria: Emmanuel Susbiela

Maquetación secundaria, arreglos y producción, Diseño de gráficos: Amy Mery Carrillo

Dedicatoria

A Danilo Jesús; mi principal discípulo, a quien continuamente torturo con mi frase predilecta: “La disciplina vence al talento”

Introducción

Tomé la imperiosa decisión de dividir mi primer libro por recomendación de un buen amigo; Carlos Javier Sivira, productor y presentador del programa “EL SHOW DE LA MUSICA #1”, viviendo al norte de Estados Unidos, cuando revisó el manuscrito inicial me sugirió lanzar el escrito de los 8 Principios (catalizadores) del empleo a los negocios, sin embargo, y debido a los propósitos iniciales era necesario contar la historia de movilización para ayudar a los que están en el proceso de envío y campo; un año después, por las muchas recomendaciones y el vacío específico alrededor de principios catalizadores para ir de un empleo a negocios/emprendimiento, en vista de la necesidad existente tomé la recomendación y he aquí el producto simple y específico que necesita la cristiandad para sumergirse en el imperio negocios/emprendimiento.

Sé que todos no van a ir de un empleo u oficio a los negocios, por el simple hecho, que no todos quieren hacerlo, sé que existen personas que viven en el mundo del empleo u oficio con comodidad viviendo su sueño de vida, haciendo lo que define su propio éxito, y eso está bien para ellos, pero existen personas, creyentes piadosos que su medida de éxito es pasar de un empleo u oficio a un negocio y no tienen las herramientas para producir estas oportunidades; en mi propia experiencia fue uno de mis paliativos para disminuir los efectos negativos que me producían tener que lidiar con un empleo y todo el proceso que implica crecer y avanzar a las ideas que habían en mi mente. Creo que una de las cosas que experimentan las personas que tienen esa pasión entre las venas, ellos, tienen un denominador común: “Una santa insatisfacción”, tienen un constante deseo, una chispa que los lleva a ser esos generadores de cambio en el ambiente

donde se desenvuelven. Son esos altos niveles de energía que los hacen diferentes a los demás, que viven automotivados por lograr la pintura grande que ven en su imaginación, son capaces de llevar más carga de trabajo, más presión de la clientela, más tensión de sus superiores, más acción, más movimiento, más productividad.

Los grandes generadores de cambios en el segmento laboral, son las personas que tienen esa santa insatisfacción acompañada de los principios catalizadores expuestos—en estas líneas.

Tú momento es ahora; si quieres avanzar en tus ideas debes convertir cada uno de estos principios en parte de tu ADN personal.

Cuando entré en el mundo del empleo, mis motivaciones estaban detrás de “no volver a pasar hambre”, esa necesidad me hizo estar automotivado por conservar mi empleo, el instinto de supervivencia me llevó a doblar todo deseo que normalmente los jóvenes de mi edad tenían. Entrar en el empleo de esa manera te ayuda a concentrarte en la tarea. Eso me llevó a tener una ventaja significativa con muchos de mis compañeros de trabajo, usar ese sentido de supervivencia, me ha ayudado a motivarme cuando la comodidad me abrumba, esta comodidad termina siendo el enemigo del éxito en muchas personas que buscan negocios.

La comodidad lleva al conformismo, *el conformismo es una forma clásica de suicidar las ideas.*

El desafío es que el mercado se mueve en una dimensión de inconsistencia y las tendencias del consumidor tienen la particularidad de moverse muy rápido, los algoritmos de comercialización evolucionan en segundos, y nada es lo suficientemente seguro como para poner la confianza en ello, lo que infiere un continuo movimiento en la rueda de la vida.

No se puede ser conformista en un mundo tan cambiante, por eso me he convertido en un disruptor desde mi propio empleo después de vivir 30 años siendo jefe, entendí que no se puede confiar en el mercado, en los gobiernos, en los clientes; se debe vivir con el instinto de supervivencia en los negocios, porque al menor descuido la competencia se sube en la palestra. Las grandes corporaciones que sobrestimaron a la competencia, a la clientela, al cambio de los paradigmas por nuevos paradigmas, hoy son museos de lo que fueron una vez grandes corporaciones de millones de dólares; allí está el ejemplo de ^{block23}Blockbuster LLC, fue una franquicia estadounidense de videoclubes, especializada en alquiler de cine y videojuegos a través de tiendas físicas, servicios por correo y video bajo demanda que dominaron el mercado por algunos años con más de 9 mil tiendas alrededor del mundo. La historia se hizo de un nuevo capítulo, cuando Reed Hastings entregó la película "Apolo 13" a la tienda, ésta le cobró 40 \$ de recargo por entregarla tarde, y este decidido a cambiar esas políticas insidiosas, fundó Netflix. Blockbuster se negó a implementar los cambios cuando Netflix era una pequeña startup disruptiva en el mercado de las películas. Los paradigmas que sostienen los que al principio fueron grandes disruptores, son opacados en el seno de la comodidad cuando los millones de dólares entran en caudales a las arcas, también le sucedió al rico de la parábola que acumulaba grandes cantidades de granos. Pero, *¿Cómo triunfan con antiguos paradigmas, cuando se crean nuevos mercados con paradigmas nuevos, en modelos de negocios basados en mercados innovadores?* Esta pregunta se responde sola mirando las acciones de Nexflit, está valorada en bolsa en \$8500 millones de dólares en comparación con Blockbuster hoy. Esto ocurrió a escasos 11 años. Ponte cómodo y disfruta del espectáculo.

Productivo y ahorrador

En este punto donde nos encontramos, es clave colocar las ideas en perspectiva con el objetivo de acelerar los procesos que van a traer las consecuencias positivas que generen movimiento en la rueda de la vida.

Y para acelerar la rueda de la vida es clave la **productividad** y el **ahorro**, estas palabras deben fundirse en su corazón, al punto de alcanzar una mezcla para conseguir el producto final que llevarán al inminente éxito quien ponga delante de sí esta marquesina.

Disponer de ese colchón (del ahorro) es clave para alcanzar la meta propuesta, pero el ahorro por sí mismo no genera los dividendos ni la multiplicación que se espera. El ahorro debe estar proyectado para el fin específico de alcanzar en el corto plazo la idea de “Negocios y Emprendimiento” en ese caso, debe establecer una meta específica del tiempo cuando decida iniciar su emprendimiento. De otro modo, tener dinero debajo del colchón no es para nada recomendable, en tal caso, y en vista de sus propios tiempos y sazones debe establecer un plan de acción que le ayude a multiplicar el dinero por algún medio posible, micro inversión, ventas minoritarias, etc. Tal vez le convenga, si es su caso, según su visión mediano o largo plazo su idea de negocio, coloque su dinero en instrumentos de inversión como fondos mutuales. Eso es algo que debe resolver en el muy corto plazo.

En cuanto a la productividad, es la clave de la multiplicación y vamos a estar hablando de eso antes de entrarnos de lleno en los 8 principios (catalizadores).

Las personas que tienen la idea de negocios, deben valorar la oportunidad de estar en un empleo y bendecir ese lugar con más producción de lo que habitualmente lo hacen las personas que tienen esa mentalidad de empleado, es decir, una persona que tiene el concepto de “negocios” en su mente, debe trabajar con una mentalidad de “Jefe”, en tal

sentido, debe observar cómo actúa el dueño para emular sus actitudes palabras y comportamientos asertivos en cuanto a la empresa se refiere para aprender. (Más ideas están implícitas en el principio N#08) En el proceso de ser empleados, el aspirante debe ser capaz de generar liderazgo, visión, productividad en recursos materiales y financieros; debe ser una fuerte voz para las buenas ideas, elevar la productividad y el capital del negocio donde opera, desde el lugar donde prestan sus servicios.

Considero importante cambiar la mentalidad haciendo realidad esa frase de Napoleón Hill acerca de la prosperidad personal: *“No hay ni sombra de duda de que la mejor forma para prosperar—y la más rápida— es ayudando a los otros a hacerlo”*. Las escrituras nos animan de diferentes maneras a servir desinteresadamente, a llevar la segunda milla, a dar nuestras fuerzas en virtud de que es a Dios es a quien servimos.

En ese sentido, se debe ser productivo por el bien de algo mucho más grande, aun cuando eso signifique servir a un jefe indigno. La meta de toda persona productiva debe ser seguir produciendo medios que sigan generando recursos, que sumen a su meta de hacer negocios, y al mismo tiempo, desarrollar planes que permitan atinar a la idea de negocio.

Un discípulo de Cristo debe ser productivo. En la medida de mi propia expresión, sin inflar el globo más allá de la realidad, mi caso es muy minúsculo relacionado con otras historias. Se necesita una visión para lograr un emprendimiento y comenzar un negocio desde su propio empleo para llegar a ser un empresario. este tema lo desarrollo en mi próximo libro *“Líder 4x4: La revolución de la Visión”*. Tal vez usted solo desee permanecer en su empleo, porque usted ha establecido su ideal al servir donde se encuentra prestando sus servicios; en ese sentido debe servir con estos catalizadores por el bien del Reino de los Cielos y solo por rendir Gloria a Dios ofreciendo sus fuerzas con honor e integridad.

Todo comenzó cuando presté mis servicios a un Peruano de nombre Miguel, quien me contrató en mis comienzos para servir en el oficio de ayudante de decorador; siempre le serví con esmero y dedicación, trabajando más que los demás, con estas características que abajo describo, fue así como me gané su confianza, en uno de esos momentos cuando la oportunidad llega a tu puerta; él estaba expandiendo su negocio y necesitaba una persona como socia en la parte de decoración de eventos para otra plaza en otra ciudad, él pensó en mí, a pesar de que no tenía dinero, solo tenía mi trabajo y el oficio, aun así me propuso el negocio.

En ese crisol aprendí de Miguel todo lo relacionado a las ventas y presupuestos, cómo cerrar un negocio, cómo atraer clientes, estrategias que me hacían falta para pasar de ser un empleado a un empresario.

Estuve en esa dinámica alrededor de 3 años, mientras me fortalecía en las actitudes y destrezas que requerían llegar a obtener mi independencia, teníamos la plaza cautiva, teníamos una cartera de clientes ofreciendo productos y servicios de la más alta calidad. La competencia estaba a kilómetros de distancia de nosotros, no había una empresa que diera los servicios y la calidad que ofrecíamos en aquel entonces. En el proceso de ayudar a Miguel a crecer, le estaba yendo muy bien, me estaba ayudando a mí mismo a crecer, pero llegó el momento en el que sus acciones desmedidas por el simple hecho de seguir creciendo en otros rubros, sin tomar en cuenta factores de riesgo, inversión y capacidad de producir el ambiente y el personal de confianza para atender los otros negocios que seguía generando, se vio convertido en un pulpo haciendo mil cosas a la vez, comenzó a salir a flote la deshonestidad de algunas personas contratadas en puestos de liderazgo quienes comenzaron a disminuir sus servicios de calidad, mientras que mi área que estaba

produciendo dividendos, se vio afectada por la merma de capital debido al hecho de sacar de aquí y poner allá; ese mecanismo nos llevó a números rojos, la situación país por aquellos días estaba difícil y me vi en la oportunidad de proponerle comprar su parte de las acciones; no había mucho trabajo, la inflación estaba galopante, las deudas crecían; Por lo que había que hacer algo drástico para salvar el negocio que compartíamos, y le pedí que comprara mi parte o me vendiera la de él.

Allí fue el momento cuando pude comprar su parte sin dinero, con deuda asumí mi primer negocio a mis 24 años de edad, con la idea de convertirme en el mejor de mi clase.

ERRORES INNECESARIOS POR FALTA DE INTELIGENCIA FINANCIERA

Hay una línea muy delgada entre la salud y la enfermedad financiera, le sucedió a Miguel mientras trataba de hacer negocios y seguir creciendo, incurrió en prácticas que le llevaron en aquel momento a disminuir sus negocios y perder dinero; esto le sucede a un gran porcentaje de personas que están luchando con los deseos de su corazón al no limitar sus gastos por algo mucho más grande. El corazón tiene el potencial de darnos deudas; anhela, tiene deseos y es engañoso; tiene la capacidad de dominar nuestras decisiones e influir en la manera en que gastamos el dinero. Acompañado de los sentidos y cómo estos se combinan entre sí-, tiene el potencial de quitarnos la paz financiera. Es muy triste ver personas viviendo un nivel de vida por encima de sus entradas, gastando dinero que no tienen, acumulando deudas con tarjetas de crédito.

Es importante generar esta conversación, por las razones obvias del tema dominante, para encontrar puntos en común de cómo alcanzar el máximo potencial que llevará su vida a otro nivel en negocios y emprendimiento. Estoy convencido que, si hacemos la tarea de establecer un presupuesto por debajo de las entradas mensuales, las posibilidades de éxito

crecerán significativamente; porque estamos seguros de colocar en práctica las disciplinas que van a traer el premio mayor: Emprendimiento y Negocios; de la misma manera que el apóstol Pablo estaba convencido de la claridad de las ideas al anteponer la disciplina y las restricciones necesarias, para asirse del premio del supremo llamamiento. No andamos como los que golpean el aire, por el contrario, seguimos un propósito bien establecido fundamentado en la Palabra de Dios.

Todos los atletas se entrenan con disciplina. Lo hacen para ganar un premio que se desvanecerá, pero nosotros lo hacemos por un premio eterno. Por eso yo corro cada paso con propósito. No solo doy golpes al aire. Disciplino mi cuerpo como lo hace un atleta, lo entreno para que haga lo que debe hacer. De lo contrario, temo que, después de predicarles a otros, yo mismo quede descalificado.

-1 Corintios 9:25-27 NTV

Cuando se tiene el fin en mente, se doblegan los deseos del corazón para establecer las metas que llevaran a otro nivel las ideas, la disciplina financiera es el principal mecanismo que proporciona los recursos para entrarle a los negocios, hay que luchar por conseguir el premio que no se desvanece, ese premio en el tema que nos domina, tiene el sentido amplio de producir en una familia el ejemplo que deben seguir los hijos y las próximas generaciones que vienen detrás de usted.

Pensemos un poco en cómo alcanzar inteligencia financiera por el bien de negocios y emprendimiento.

LA INTELIGENCIA FINANCIERA

Todos debemos crecer en inteligencia financiera. Según Patri Lai, autor de éxito de *Haciendo tiendas*, hay un nivel de liderazgo empresarial como don de Dios sobre inteligencia financiera $5 \times 2 = 11$ (parábola de los talentos). Son esas personas que tienen la capacidad de llegar mucho más alto en inteligencia financiera, inversión y emprendimiento, con mayor facilidad que otros. Se les ocurren ideas y, como por arte de magia, las impulsan y crecen exponencialmente. Miran el futuro con amplitud y lo interpretan en números ganadores, siempre están varios pasos adelante del promedio, navegan en la inflación; en esos momentos más desafiantes de las economías mundiales con diferentes escenarios de alto riesgo, toman decisiones y ganan.

Sí bien existe ese don, considero que “la disciplina vence el talento”. Los números y los conceptos detrás de la ciencia de las finanzas tiene mucho que ver con la disciplina, y para corroborar mi tesis quiero citar a Angela Duckworth psicóloga y escritora estadounidense, quien en sus investigaciones relacionadas con el I.Q de los niños, jóvenes y adultos corroboró lo que considero uno de mis grandes lemas: ^{ted123}“*La determinación es pasión y perseverancia para alcanzar metas muy a largo plazo. La determinación es tener resistencia. La determinación es aferrarse a su futuro, día tras día, no solo por la semana, no solo por el mes, sino durante años de trabajo realmente duro para hacer ese futuro realidad. La determinación es vivir como si fuera un maratón, no una carrera de velocidad*”

¡Eso se llama disciplina y la disciplina vence el talento!

En tal sentido; todos deben educarse en inteligencia financiera, eso significa educarse para tener instrumentos financieros y usarlos con responsabilidad, acorde con la visión que se tiene acerca del futuro. Los hábitos financieros saludables se aprenden cuando sistemáticamente tomamos el tiempo para educarnos, *es responsabilidad de cada quien*

educarse financieramente para lograr la libertad que anhelan, para tener la paz que necesitan.

¿Quiere crecer y llegar a tener el instinto de inversionista, emprendedor, a tener ese olfato que discierne negocios a millas de distancia?

Claro que es posible, la Biblia alienta a buscar los mejores dones: *“Procurad, pues, los dones mejores...”* (1 Corintios 12:31 RVR60); y *“Pedid, y se os dará; buscad, y hallaréis; llamad, y se os abrirá”* (Mateo 7:7 RVR60).

CÓMO HACER CRECER SUS INGRESOS DESDE UN EMPLEO

Para conseguir el objetivo “negocios” se debe amasar capital, o tener una idea que traiga clientes o capitales de inversión. Para lograrlo debe comenzar con el fin en mente; el fin en mente es su idea de negocios. Toda persona tiene un potencial de hacer crecer capital o amasar deuda. Nadie escapa de esta realidad, porque son los hábitos financieros los que nos hacen ricos o pobres, independientemente de sus deseos de tener éxito.

Los hábitos financieros saludables son los que nos ayudan a lograr tener una mentalidad de abundancia, y gozar de la vida independientemente de su nivel de ingresos.

Le conté que salí de la pobreza en la que vivía por los hábitos financieros de mi padre, tanto como los malos hábitos financieros de mi madre. Ellos tomaron malas y buenas decisiones en su vida. Aunque mi padre era un austero ahorrador, mamá era la que gastaba; sin embargo, papá siempre fue meticulosamente pensador y gracias a eso compró casa, carros, tuvimos buena vida económica (aunque disfuncional) hasta el día que abandonó el hogar. Criarme con mamá de los 8 hasta los 15 años fue traumático, financieramente hablando; aunque teníamos casa y mamá trabajaba mucho para sostener una familia de cinco hijos, fueron sus malos hábitos financieros los que nos llevaron a

caer en una pobreza extrema. Con los ingresos que papá suministraba esporádicamente, unido a sus ingresos, podría haber sido suficiente; pero el derroche de dinero que mamá tenía era increíble, no medía sus gastos. Pasamos mucha hambre, había días que no teníamos para comer, mientras que éramos cuidados por mi hermana Marianella, la mayor; yo le seguía, pero mi cabeza estaba en el deporte, los juegos y la televisión.

Llegó un momento en el que comencé a tener conciencia de la situación y tuve que salir a trabajar sin oportunidad alguna, debido a mi corta edad. Sin embargo, un vecino que tenía un negocio de venta al mayor de cambures (bananos), me contrató para cargar las cestas de plátanos y llevarlos al mercado de mayoristas donde los vendía. Solo duré una semana porque, aunque tuve el ímpetu, me quejé debido al horario y el esfuerzo físico.

Luego trabajé con una amiga de mi mamá que vendía flores, mi hambre de comida me llevó a ser ambicioso y a buscar el dinero. Comencé a ver los resultados de andar en chancletas (es decir cotizas, pantuflas, sea como le llamen en su país de origen), y me compré mi primer par de zapatos. Mi interés creció por el negocio de las flores, me unía a los que sabían hacer los arreglos y pedía que me enseñaran, aprendí rápido, y eso me ayudó a avanzar en el mercado de las flores. Después de seis meses era el mejor en los kioscos del cementerio municipal de Valencia, donde comencé y aprendí a hacer arreglos funerarios. Mi deseo era tan grande que un día de esos, donde la oportunidad toca a la puerta, un decorador que compraba flores regularmente estaba buscando ayudantes; mi sagacidad y mis deseos de seguir creciendo en otros aspectos del ramo me llevaron a ofrecer mis servicios y me contrataron para salir de viaje.

Contaba con 16 años para ese entonces.

Esos comienzos fueron la puerta abierta a oportunidades que me llevaron a convertirme en un decorador y empresario del ramo, pero todo eso fue generado por mis deseos

financieros, no porque me gustara esa industria; mi fuerza productiva estaba alrededor de la organización, logística, liderazgo, innovación y producción, allí fue donde me sentí más cómodo. El ejemplo de mamá intuitivamente me dio el equipamiento para convertirme en un ahorrador como papá. Estaba consciente y tenía muy viva la imagen del hambre que pasamos con mamá vs. la abundancia de vida que nos dio papá.

En ese crisol supe que las finanzas saludables son el camino al éxito y a una vida abundante.

Debe convertirse en un ahorrador. A medida que fui creciendo, la inexperiencia me llevó a cometer errores en mis finanzas. Cuando un muchacho que sale de uno de los barrios más peligrosos de Caracas, como lo fue y lo sigue siendo el barrio Pinto Salinas, y en un lapso de menos de diez años comienza a ver dinero, por supuesto que ese auge financiero, desde la propia capacidad de producir dinero, es un salto inmenso.

Las malas decisiones son cubiertas por la cantidad de dinero superior que entra, mientras ese flujo continúe. Si sus errores son en una medida menor a la capacidad de entrada, estas los cubren. Ese flujo me mantuvo de pie al menos por treinta años, en un nivel de riqueza clase media. Así compré propiedades, me actualizaba constantemente con inventarios nuevos, supe cómo mantener un flujo de clientes constante, manejé las cosas con cierta proporción de comodidad y fluidez.

Me educué lo suficiente como para tener cierta inteligencia financiera. Aprendí lo que significa ahorrar por esas experiencias desafortunadas de mi madre, siempre mantuve ahorros por encima de los 6 meses de gastos, Escuchaba las noticias y seguía los consejos de los expertos. En el momento que compré propiedades, el pasivo era el que más prometía subir los ingresos a largo plazo a manera de inversión.

Llegó el momento donde vender esas propiedades se convirtió en la devaluación más grande vista de la historia de nuestro país. Nadie daba el precio de valor que tenía la tierra en el momento de venderla. Había caído a más de la mitad de su valor. Lamentablemente nuestros países Latinoamericanos no tienen la gobernabilidad asertiva para mantener altos niveles de dinero dentro de la economía, es sumamente importante, si usted vive en países con economías fluctuantes ahorrar e invertir en mecanismos sustentables a mediano y largo plazo, no cometa los errores de los principiantes, aquellos que ponen su esperanza en gobiernos y descartan el sentido común de ahorrar en otras monedas con mayores oportunidades de conservar su valor, sin embargo, no existe ninguna moneda que mantenga su valor intrínseco, en este momento el mismo dólar está devaluado, lo que promete y protege el dinero es colocar el dinero en inversión, que continuamente esté produciendo más dinero, en esa dirección debe moverse.

Aprendí de esa experiencia el valor del efectivo y el ahorro, la inversión a largo plazo, el equipaje ligero que debe tener todo inversionista, mantener inventarios necesarios, sin excesos, porque el mercado latinoamericano es cambiante y debemos tener la suficiente flexibilidad como para movernos en la dirección del consumidor.

El problema que enfrenta Latinoamérica y sus habitantes, que fue el mío, sé que también es el de muchos que van a leer estas líneas: no pensamos a largo plazo, no tenemos una mentalidad futurista, anclamos la mente y los recursos en el ahora, sin pensar en las oportunidades que podrían surgir en el futuro y cómo la diversificación del capital es más importante que centrarnos en un solo producto. Tampoco tenemos en cuenta lo cambiante del mercado, asumimos que las cosas seguirán siendo de la manera que vienen siendo sin considerar las variantes del mercado.

Lo que hoy se vende, mañana deja de venderse por las tendencias variables del mercado. Eso debemos entenderlo

desde el principio y antes de pensar en negocios. A medida que va conociendo su nicho de mercado, va buscando la idea de un plus que le permita ser flexible, innovando productos y servicios que se amolden al cambiante mundo que lo rodea.

Debe tener una mente visionaria. Los productos que se venden hoy son los que las mentes visionarias desarrollaron mirando cómo sería el futuro. La película *La guerra de las galaxias* y los cómics de los Súper Sónicos, nos dan una idea muy clara hacia dónde se dirige el mundo, mientras esperamos la venida de nuestro Señor Jesucristo.

Es la razón por la que no puede pensar en lo que sus clientes consumieron ayer; debe pensar en lo que consumirán en los próximos años. Es lo que una mente visionaria desarrolla para crear un nicho de mercado. Todavía no se ha creado el producto que va a revolucionar el mundo; tal vez esté en su mente dando vueltas, inquietándole, sin todavía poder conseguir que usted se decida a pensar seriamente en eso que llama locura.

Los grandes inventos que hoy estamos usando fueron el riesgo de alguien que dijo: el mundo tiene que cambiar en esta dirección. Y es así como hoy escribo en un iPad Pro estas líneas, mientras mi esposa maneja el carro que alguien pensó que algún día uno tendría que manejar rumbo a la iglesia, una mañana de domingo, en tiempos de pandemia.

LAS FINANZAS SALUDABLES TIENE EL POTENCIAL DE
CONVERTIR SUS IDEAS EN REALIDAD

Cuando saludablemente nos dedicamos a ahorrar y meter en cintura las finanzas, abandonando esos ingeniosos sentimientos y palpitaciones del corazón, que no son más que juguetes y caprichos, convertimos nuestro dinero en oportunidades de amasar un capital para el emprendimiento.

Es increíble que en Estados Unidos el 45 % de las personas no tengan mil dólares en el banco. Eso no tiene sentido. Porque, según los números de los especialistas financieros, una persona con un sueldo promedio mensual tiene la capacidad de ahorrar.

Ahora, cuando gana menos del promedio debe buscar la forma de aumentar sus ingresos. Si vive en países donde el nivel de ingreso mínimo está por encima de los 300 dólares, tiene capacidad de ahorrar, construyendo mentalidad de abundancia. El problema es que muchos tienen estilos de vida superiores a sus ingresos, para luego financiarlos con deuda.

Toda deuda que no es inversión, es deuda de consumo, es deuda tóxica. Entonces allí comienzan los conflictos. Parejas que se casan, para luego de algunos pocos años estar firmando sus sentencias de divorcio. La razón: “diferencias irreconciliables”, cuando realmente debería decir “finanzas irreconciliables”.

Nuestros países tienen el potencial de desarrollo y crecimiento, el problema es que tenemos malos líderes, malos sistemas de mercado. Esos líderes que implementan políticas económicas de alto gasto público, malas inversiones, y malos socios comerciales, tienen el potencial de impactar sus finanzas, cualquiera que sea su posición económica; lo que salva a estos ciudadanos de los quiebres económicos y políticas de su país es el ahorro en monedas fuertes y la inversión. Es necesario mantenerse actualizado en la dirección del flujo del mercado y mantener bajo inventario, protegerse con efectivo en una moneda que no tenga fluctuación, minimizar el gasto, mantenerse operativo y creciendo según los mercados internacionales.

No soy un experto financiero, usted debe educarse en finanzas para tener inteligencia financiera, para tomar buenas decisiones en la administración de sus recursos físicos y financieros, según la fluctuación del mercado, construyendo un nicho de mercado que esté alineado con su

visión futurista. Mantenga un estilo de vida modesto, que esté por debajo de sus entradas mensuales; piense bien antes de hacer un gasto de consumo, tomando como un lapso máximo de 45 días para revisar sus finanzas, para tomar decisiones relacionadas con su flujo de gastos, mirando las posibles variantes del mercado y no las palpitaciones del corazón.

Cambie su estilo de vida de consumo por un estilo de ahorro, para potenciar su nivel máximo anual de ahorro. Haga los ajustes, meta en cintura sus finanzas. Ponga su corazón bajo la lupa de la observación. Renuncie a la frase: “trabajo muy duro, me lo merezco...”. Esa es la trampa más absurda y fuera de sentido que existe, y anda de moda en los comerciales de televisión.

Recuerde que el objetivo es incrementar los niveles de ingreso tomando más horas de trabajo con el fin en mente: *negocios*, por lo tanto hay que ahorrar. También es posible incrementar niveles de ahorro reduciendo las salidas y las comidas en la calle, tomar la decisión de comer en casa. Otra decisión clave es incrementar el nivel de ingresos consiguiendo un aumento o un nuevo empleo que ayude a crecer financieramente. Recuerde que sugerí permanecer tiempo suficiente en un empleo como para incrementar relaciones y potenciales discípulos. Pero si considera que su tiempo llegó, usted es un adulto inteligente para tomar las decisiones que impactarán a bien en su futuro.

Animo a seguir aprendiendo inteligencia financiera. Se debe hacer a diario. Hay ciertos talentos generales que todos necesitamos aprender y adquirir a lo largo de la vida, y que debemos seguir aprendiendo continuamente porque son cambiantes. En ese renglón entra la inteligencia financiera.

La ciencia aumenta sus instrumentos y la forma en que organizamos nuestras finanzas, dándonos mejores oportunidades de reducir el tiempo que invertimos en organizarlas.

Las finanzas son familiares. Durante los treinta años que desarrollé un negocio, siempre supe que el nivel máximo de inteligencia financiera estaba en unir las finanzas con mi esposa. Sin embargo, eso no fue posible hasta que llegué a la 25N donde me exigí a eso. Los dos primeros años fue muy difícil resolver todo el asunto de entregar cuenta de las más mínimas expresiones de gastos, tanto para mí como para ella; fue difícil y sigue siendo desafiante en muchos sentidos, aunque nos hemos asentado, realizamos un presupuesto de gastos y nos regimos por eso.

¿CÓMO PODEMOS OBTENER EL PLUS FINANCIERO?

El plus financiero se obtiene estudiando la vida de uno de los hombres más ricos que haya existido. No hablo de Gate, Bezos, Musk, Arnault, Zuckerberg. No, por favor; ellos son niños en pañales comparando con este hombre de quien les hablo: el rey Salomón tuvo una fortuna de 2,2 billones de dólares. Según la Biblia, Salomón gobernó desde 970 a. C. hasta el año 931 a. C. y durante ese tiempo recibió 25 toneladas de oro por cada uno de los 39 años de su reinado. Eso sin sumar las riquezas acumuladas por el pago de impuestos del pueblo y las ganancias comerciales.

Ser analfabeto en este tema es un pecado imperdonable, porque le quita la habilidad de ser íntegro y responsable; le quita la posibilidad de tener mentalidad de abundancia; le quita la inteligencia de ahorrar, de invertir, de jubilarse dignamente; le quita su paz, y hasta su matrimonio, porque las deudas dividen una relación de amor.

Ignorar las finanzas es un lujo que los engañosos y fraudulentos hombres necesitan para meternos en deudas de por vida, a los neófitos, a los descuidados, a los que no tienen inteligencia para los negocios y las finanzas. Muchos se entierran a los 30 y mueren a los 60, porque entierran con deudas tóxicas su futuro, deudas de consumo; compraron sin

dinero, les quitaron su paz y la ausencia de paz financiera les quita la paz que solo unas finanzas en orden les puede dar.

Estudie los principios relacionados con las finanzas de Salomón, aprenda proverbios y póngalos en práctica, siga los consejos que Salomón pone a su disposición para lograr negocios, para maximizar sus oportunidades de éxito. Adicional a la Biblia, lea libros sobre finanzas, en la página web: www.danilocarrillo.com tengo una lista de libros que lo ayudarán a crecer en inteligencia financiera; escuche podcasts de finanzas, conferencias, webinarios, crezca todo lo que pueda crecer, aprenda todo lo que pueda aprender.

Enseñe a otros educación financiera. Cuando enseñamos nos comprometemos en aprender más y a producir más entendimiento del tema que enseñamos. También le sugiero que:

- Asuma riesgos de emprendimientos y negocios con una visión clara de adónde va.
- Salga de deudas y ahorre.
- Lidere equipos, llévelos a entender negocios en forma clara.
- Aprenda constantemente e innove en productos y servicios.
- Escuche a los expertos de cómo navegar en economías de crisis.
- Multiplique el dinero.
- Tenga entusiasmo y automotivación, luego hablaremos de esto.
- Eduque su corazón postergando las recompensas, esos insidiosos deseos de querer y comprar cosas que solo ocupan espacio en su garaje o cochera, en su armario, en su despensa.
- Resuelva esos deseos del corazón que solo le quitan su futuro financiero estable.
- Sobre todas las cosas haga discípulos para Cristo en el lugar donde se encuentra, con sus vecinos y amigos,

hable incansablemente de Jesucristo y honre su nombre en los ambientes donde Dios lo ha colocado.

ORE POR UNA VISIÓN A LARGO PLAZO

Creo en la virtud de la oración como disciplina cristiana, como manera de cultivar la comunión con Dios y su creación. Creo que Dios manifiesta su gracia, poder y voluntad por medio de ella, más allá de lo que pedimos y entendemos.

–Richard Serrano

La oración extraordinaria se experimenta cuando oras más allá de tu práctica normal de oración. Si ordinariamente oras cinco minutos al día o una hora al día, cualquier cosa más allá de lo ordinario se vuelve extraordinario.

–Ronnie Floyd

La oración es el arma más poderosa para acelerar la misión integral. Llega donde no podemos, atiende a quien no llegamos, trabaja donde no podemos. Es la bomba atómica espiritual y el arma más mortífera para derribar las fortalezas de Satanás.

–Danilo Carrillo

Estoy completamente convencido del poder de la oración para una visión a largo plazo que impacte profundamente la salud de sus finanzas. Pídale a Jesús que le enseñe a orar por una visión que genere movimiento en el reino de los cielos. EL Reino sigue avanzando y la oración nos ayuda a alinearnos con el plan de Dios. Hemos abandonado el arte de la oración, la meditación y la contemplación para llenarnos de activismo religioso, cuando es la oración la que genera la visión y el potencial de unirnos a Dios en su dirección. Haga grupos de

oración por los diferentes medios de comunicación. Ya no es una barrera la distancia cuando tenemos diferentes medios de conectarnos con personas alrededor del mundo; la oración genera visión, la visión genera movimiento, los movimientos generan oportunidades.

PARA LOS NEGOCIOS DEBE CAMBIAR SU MENTE

Lograr sacar a una persona de la mentalidad de pobreza y llevarla a una mentalidad de riqueza para conseguir un medio de producción o una entrada de dinero extra que le dé libertad financiera para negocios y emprendimiento, es un cambio monumental; cambiar su mente es la base de Romanos 12:1-2.

No es imposible hacerlo, los desafíos que enfrentamos se encuentran en el mismo corazón del sistema familiar, social y educativo de las escuelas. Es decir, el sistema no nos educa para los negocios, el emprendimiento y el liderazgo, nos codifica para una mentalidad de pobreza; nos educa para conformarnos al mundo. Son pocos los niños que crecen en un sistema más abierto a los negocios y al emprendimiento.

Romanos 12:1-2 tiene una riqueza profunda para salir de la esclavitud del sistema que oprime y esclaviza la mente para conformarse al mundo. El apóstol Pablo comienza identificándonos como hermanos, un hermano califica para este llamado, no puede ser otro grupo, sino los redimidos por la misericordia y la gracia salvadora de Cristo; porque somos de él y para él nos salvó. Después de reducir el segmento demográfico a los *“hermanos”* con una súplica reverente dice: *“os ruego”*, nos suplica respetuosamente, apela a las misericordias de Dios. Por lo que Él ha hecho en su vida, por sus misericordias, usted está en un punto de su vida donde debe escuchar lo que el apóstol Pablo dice; casi dos mil años suplicando a cada generación que ha leído este pasaje: *“Os ruego...”*, por lo que Dios ha hecho en usted, le ha traído

hasta este punto. Es la razón por la que necesita presentar su cuerpo como *sacrificio vivo*.

Una persona que se presenta en este contexto, se presenta al servicio; un soldado que se alista para presentarse al superior, un deportista de alto rendimiento que se presenta a su entrenador, un granjero que se presenta temprano para la siembra; todos tienen la disposición y la mentalidad abierta al corazón de su capitán, a su *coach*, el corazón abierto a escuchar a Dios. Con esta visión presenta su cuerpo pecaminoso, controlado muchas veces por sus sentidos y sentimientos; estos deben ser presentados en sacrificio, como un cordero en el matadero rendido en el altar, que deja de pelear y luchar para entregarse vivo, purificado por la sangre de Cristo. En este proceso de abandono de nuestras luchas internas para presentarnos como sacrificio vivo, entendemos que no podemos conformarnos a este mundo, porque el mundo y sus deseos pasan, pero el que hace la voluntad de Dios permanece para siempre. Es la misma idea, es el mismo sentido de renovarnos y transformarnos para pedir, hacer y buscar la voluntad de Dios, la cual es agradable, buena y perfecta.

Esto tiene que convertirse en el evento más grande en la existencia personal, que rompe las barreras que nos separaban de Dios. Eso es agradable a Él, es la única manera en que podemos presentarnos delante de su presencia: considerarnos clavados por la fe en esa bendita cruz; este debe ser nuestro culto pensado y actualizado diariamente. Estos son los lentes con los que deberíamos ver el mundo, bajo la mirada de lo que es bueno, agradable y perfecto. Esta es su voluntad.

En tal sentido, las cosas buenas agradables y perfectas provienen del Padre celestial, *esa es la simple razón por la que una mentalidad de abundancia en el reino de los cielos es integral y saludable*. Llegando a esta conclusión temprana: una mentalidad de abundancia es la capacidad de vivir renovando y transformando la manera de pensar para usar

sus recursos físicos, psíquicos, espirituales para vivir en la libertad de las ideas, no en la restricción de las carencias. ¿Cómo se logra una mentalidad de abundancia? Cambiando su mente, renovando su manera de pensar, pensando en las cosas buenas, agradables y perfectas, siendo productivo desde las tres esferas de la productividad: mental = ideas positivas; física = usando la fuerza para la productividad; y espiritual = disciplinas espirituales.

No somos el producto de interacciones familiares disfuncionales, no somos el producto de los gobiernos de este mundo, no somos el producto de nuestras circunstancias, no somos el producto de la escasez que vivimos en el proceso de llegar a obtener independencia financiera; somos el producto del amor inagotable de Dios, que nos trajo de las tinieblas a su luz admirable.

No se trata de pensamiento positivo, tampoco es un salto al vacío, no es éxito por el éxito. *Es fe informada*. Fe que obra para el bien de los que le aman, para generar productividad; sea que decida hacer crecer el negocio donde trabaja, desde el lugar donde se encuentra en la organización, sea que tenga la visión de generar riqueza.

Debe emprender, entendiendo que los negocios son un conjunto de acciones asertivas vinculadas a la acción oportuna para crear riqueza y libertad financiera; para bendecir el reino de los cielos con su generosidad. Esto puede sonar muy esquizofrénico para quien no está preparado para pensar y actuar de la manera que la Biblia dice que debemos pensar y actuar. Las personas crean su propia realidad a partir de sus películas mentales, cuando las Escrituras nos exhortan a dar un paso de fe en la dirección de su llamado. Un gran porcentaje de creyentes nacidos de nuevo, están codificados por sus ambientes, programados por sus circunstancias para quejarse de lo que no lograron, de lo que no pudieron alcanzar a los 30, 40, llegan a los 50 accidentados, con un conjunto de virus que resulta en paradigmas incompletos,

porque están incrustados en la memoria RAM de su disco duro mental.

Todos los días se levantan y van a un empleo que detestan, conduciendo un vehículo que no aman, en calles y avenidas monocromáticas, haciendo vida con gente que les desagrada, con un sueldo poco atractivo. Y siguen allí porque honestamente no han tocado fondo, no se han hecho las preguntas necesarias para salir de su crisis, no se cuestionan su forma de pensar y actuar, siguen viviendo la vida que los demás les permiten vivir. No se cansan de tropezar con la misma piedra día a día. Eso es a lo que podríamos llamar “conformismo” que es contrario a las enseñanzas bíblicas de Jesucristo; las personas que son conformes simplemente tienen una mentalidad de escasez, no saben vivir con lo que tienen, quieren más, sueñan con más, para sus propios deleites. En cambio las personas con mentalidad de abundancia son satisfechas pero no conformes, viven con una santa insatisfacción. Tienen el potencial, las habilidades de crear riqueza. La diferencia con las personas con mentalidad de escasez es que tienen el mismo potencial de crear riquezas, el problema es que tienen paradigmas limitados de la productividad y esfuerzo para sí mismos, lo que los lleva a ser mediocres donde están prestando sus servicios. No son productivas, no dan el 100 %, no logran bendecir la empresa con su producción; eso se llama mentalidad de pobreza, porque una persona que sabe hacer lo bueno y no lo hace le es pecado. Literalmente viven en pecado.

Una mentalidad de abundancia aprende cada día a ser productivo, a exprimir el día, lo dan todo, saben, se sienten seguros de que por su causa jamás la empresa dejará de ser productiva. Durante su devocional reciben las instrucciones de productividad moral, espiritual y social que necesitan; eso les reta y les desafía diariamente para construir riqueza desde un empleo, desde un trabajo. Está leyendo los libros que tiene que leer, está escuchando a las personas que tiene que escuchar, se reúne con emprendedores, lidera a su jefe desde

su posición de productividad, lidera su hogar desde el servicio, y provee lo suficiente para los suyos haciendo lo mejor que sabe hacer. Es un servidor entusiasta, es intuitivo, proactivo y productivo, tiene las ocho características de un emprendedor que más adelante les voy a compartir. Asume retos, toma desafíos, ama a su suegra y vive aprendiendo de sus errores; no teme fracasar porque sabe que cada fracaso es un aprendizaje.

Los más grandes inversionistas y tenedores de negocios son personas que han fracasado; muchos de ellos han tenido el agua al cuello, han intentado una y otra vez hasta que logran su meta y su objetivo, porque ponen el corazón en lo que hacen; desde el empleo tuvieron una mentalidad de jefe, cambiaron su manera de pensar a un paradigma más amplio de posibilidades y oportunidades. Ese es el ingrediente, esa es la salsa secreta de la vida de todos los que están en las portadas de las revistas de Fortune 500.

Debes pasar de las ilusiones a las acciones. Para hacer pan hay que amasar la masa, de la misma manera si quiere pasar de la ilusión a la acción debe mover sus ideas. Eso significa que debe comenzar a pensar y escribir sus sueños en un papel, con lujo de detalles; esfuércese, exíjase, hasta el punto donde pueda visualizar vívidamente cada cosa. La mayoría de las personas no se toman el trabajo de exprimir el cerebro para sacar el mayor sumo posible de sus ideas.

Alguien dijo: “Las ideas son tan frágiles que una suave brisa se las lleva”. Es la razón por la que hay que tomarse el tiempo de pensar los detalles, al punto de verse a sí mismo haciendo su rol dentro del negocio.

Hay tres grandes bloques en el desarrollo de un emprendimiento o negocio para pasar de la ilusión a la acción. Haga el siguiente ejercicio: coloque estos tres grandes bloques en orden: **número 1:** *Propuesta de negocio*; **número 2:** *Procesos y sistemas*; **número 3:** *Mercadotecnia*. Póngale los nombres de acuerdo a su idea, por ejemplo:

1. Quiero vender helados exóticos con combinaciones de frutas naturales (agregue los detalles de su conveniencia según su idea ilustrada).
2. ¿Qué tipo de técnica vamos a diseñar para los helados y los diferentes procesos de producción y venta, desde la fabricación hasta colocarlo en la mano del comensal?
3. ¿Cuál será mi plan de promover y vender los helados?, ¿qué instrumentos voy a usar para dar a conocer mi producto y qué tipo de mercadotecnia?



Luego de que haya realizado en un papel en blanco los tres círculos o dibujos, símbolos de su negocio, dejando espacio entre uno y otro, trace unas líneas punteadas entre esos trozos grandes, esas líneas punteadas son los pasos que tiene que dar entre sus tres grandes ideas: cómo llegará de un paso al otro son los detalles y las personas que realizarán esos pasos. Esto va a exigir de usted, literalmente, exprimir su cerebro; y va a requerir investigación.

Una vez que haya iniciado su viaje al fascinante mundo de sus ideas, tómese el tiempo de estudiar y memorizarlas; no gaste tiempo comunicándolas hasta que estén claras ante sus ojos y sepa manejar los diferentes procesos alrededor de su negocio; haga el esfuerzo de hacerse preguntas difíciles que exijan comunicar positivamente respuestas a cada interrogante que sus oyentes y potenciales socios tengan alrededor de su idea.

No deje pasar mucho tiempo entre el diseño práctico y la ejecución técnica de los primeros pasos; considere la posibilidad de comenzar, aun cuando no tenga todo el capital que necesita. Tal vez tenga que arrancar desde su propio

garaje para generar la confianza que sus socios potenciales requieran; sin embargo, a medida que la idea va cobrando sentido, también cobra valor. Este significará para usted un aumento de valor a cada acción de su empresa, por lo que será mejor remunerado su esfuerzo y sacrificio.

RECUERDE QUE SIEMPRE HAY ALGO QUE SE PUEDE HACER CUANDO NO HAY NADA QUE SE PUEDE HACER

El paso siguiente en la memorización y enganche de su idea, mientras sigue en su empleo dando el 100 %, es comenzar a practicar la acción de respirar: esta acción tiene dos etapas: respiración y expulsión. Respire su contenido e idea, y expulse todo lo que le ata a evolucionar en esa dirección; ese flujo activo de movimientos le ayudará a comprometerse con su idea en el nivel más alto de fe y confianza en Dios y en usted para lograr los objetivos planteados:

- Haga un eslogan de su idea, emprendimiento, o la visión de su negocio.
- Coloque su frase, o visión corta, frente al espejo de su baño, en la tapicería de su carro, en sitios visibles donde frecuenta.
- Haga tarjetas de presentación con su visión.
- Memorice su eslogan o visión.
- Comparta frecuentemente su idea y visión.
- Invite a otras personas a orar por su visión.
- Haga boletines y trípticos para exponer su idea de negocio con mayor amplitud.
- Establezca pasos alcanzables a corto, mediano y largo plazo. No deje para mañana el paso que puede dar hoy para lograr sus sueños.

CÓMO COMENZAR UN EMPRENDIMIENTO/NEGOCIO
DESDE UN EMPLEO, OFICIO O PROFESIÓN

Si está buscando ideas de cómo emprender o levantar un negocio podría orientarle brevemente en el asunto. Ahora me encuentro en mi cuarto emprendimiento desde cero. Y tengo algunas ideas para usted.

Si estudió o no estudió. De hecho, un tercio de los hombres con más dinero en el mundo no terminaron la universidad; eso no quiere decir que no estudiaron, por el contrario, se enfocaron en su área de talento y habilidad, cosa que les permitía (a causa del interés y la pasión que los movía) estudiar y aprender rápidamente, de modo que no fue un peso aprender.

En el momento que le comuniqué a papá que estaba trabajando en electricidad, sin titubear me dijo: “¡Te recomiendo que estudies!”. ¡¿Qué?! ¿Se le olvidó que tengo 50 años? ¡Por favor, papá! Bueno, en mi mente lo dije, pero tenía toda la razón. Me ha tocado aprender y estudiar informalmente, ver tutoriales, bajar aplicaciones dedicadas al ramo para educarme y subir el nivel en ese aspecto, estar siempre atento para aprender de lo que otros hacen. No es exactamente no estudiar, es cambiar el aula de clases, aunque estoy totalmente de acuerdo en dedicar el tiempo necesario a la universidad; sin embargo, que eso no le detenga para llegar a su visión.

Si vive en Venezuela o en alguna parte del mundo diferente a su país de origen y carece de un capital importante para comenzar un emprendimiento, en el caso de que tenga claras las ideas, hay al menos cuatro ideas principales:

1. Levante un proyecto y reúna inversionistas hasta que consiga el capital necesario para su proyecto. Un plan simple de negocios debe incluir:

- A. Una visión en papel: la tinta más endeble es mejor que una buena memoria. Defina con claridad lo que hace que su visión sea única.
- B. Un precio: si no sabe cuánto cuesta su visión, no la tiene, solo es un deseo.
- C. Información financiera: los detalles cuentan, incluyendo los alfileres de la cartelera informativa.
- D. Más que productos y servicios, desarrolle una marca que quede en el mercado, considere los diseños y la presentación.
- E. Debe ser fácil de leer y presentar, que incluya inteligencias múltiples.
- F. Plan de mercadotecnia y ventas.



No involucre familiares cercanos o lejanos, eso puede destruir la relación. Es muy difícil hacer negocios con familiares y amigos cercanos que no entienden los negocios como usted los entiende. Son riesgos, por lo tanto asuma usted sus riesgos sin involucrar terceros que no tienen el equipamiento de inversionistas, es mejor no traer estos ambientes de tensión a la familia extendida. Cuide su núcleo familiar, lo necesitará para su esparcimiento.

2. Tiene que convertirse en el mejor presentador de su proyecto. Las personas no tienen mucho tiempo para escuchar, de modo que tiene que hacerlo fácil de presentar y debe hacerlo de memoria.
3. Compártalo en las redes sociales. Es posible que su idea sufra el riesgo de ser copiada, es la razón por la que debe reservar los puntos claves para un verdadero inversionista. Cuando hablo de inversionistas me refiero a un banquero o capitalista que le dé la oportunidad de crecer; el problema radica en el riesgo que hay en algunos proyectos, donde el inversionista puede perder. Mientras más riesgo tenga la inversión, más alto va a ser el interés.

El otro camino es producir usted mismo el negocio desde cero, en el caso de que tenga las ideas claras. Un buen negocio comienza con uno, digo con un cliente. Magnolia del Este comenzó con un cliente; Magnolia Eventos Especiales comenzó con algunos clientes más. Magnolia Eventos comenzó con un cliente, todavía la recuerdo; se llama Yelitza. Un día me llamó aterrada, porque tenía una agencia de festejos que le estaba quedando mal. Necesitaba algunos requerimientos y sinceramente yo en ese momento era decorador, pero se me prendió la chispa divina y le dije: “No te preocupes, yo lo resuelvo hoy mismo”. Le ofrecí confianza, le ofrecí servicio, le ofrecí resolver su problema. Así comenzó Magnolia Eventos en el 2006. Yelitza me recomendó con una amiga que trabajaba en otra empresa, y esta a otra, hasta que me perdí de vista.

En el caso de comenzar de cero, debe tener muy claro a dónde se dirige, es decir qué tipo de negocio. Lo ideal es que esté inclinado a la profesión u oficio de su interés, aquí aplica la regla de Pareto 80/20, constituye que el 80 % de resultados proviene del 20 % de su esfuerzo. Dé lo que le apasiona.

En mi caso comencé como ayudante de decorador a los 16 años y a mis 22 años me convertí en decorador con un socio, a mis 24 ya tenía mi propio negocio de decoración, luego fui más alto con una agencia de festejos (incluyendo todos los servicios) a mis 34. A mis 47 años heme aquí, desde cero, con toda la experiencia delante de mí; llevo tres años experimentando y aprendiendo de la cultura de este país y conociendo gente.

Dentro de la dinámica de forjar negocios, tengo ocho principios (catalizadores) claves para construir el carácter y las características para comenzar un negocio desde un empleo.

CAPÍTULO 9

8 Principios (catalizadores) para emprender negocios desde un empleo u oficio

PRINCIPIO 1: DEBE CONVERTIRSE EN EL MEJOR DE SU CLASE

Convertirse en el mejor de su clase es un proceso que comienza en la niñez.

Los jóvenes no tienen idea del peso que tienen sobre sus hombros: su futuro. El futuro de nuestros hijos se construye desde su niñez, eso no quiere decir que siendo adultos y jóvenes no podamos forjar nuestro buen futuro, pero es mucho mejor cuando desde niños trabajamos arduamente en el entrenamiento de nuestros hijos. Somos nosotros, los

padres, los que debemos entrenar a nuestros hijos en una mentalidad de negocios y liderazgo, para que ellos puedan tener muchas más posibilidades de éxito en todos los aspectos. Es lo que dice Proverbios 22:6: *“Instruye al niño en su camino, y aun cuando fuere viejo no se apartará de él”* (RVR60).

La fase de la niñez a la juventud determina el futuro de los niños en las manos de Dios. El desarrollo de un adulto saludable comienza allí, y son las palabras y las acciones de los padres las que contribuyen al éxito de los hijos. Papá fue muy duro con nosotros, pero hay algo que debo agradecerle: fue un modelo de trabajador, y aún lo sigue siendo. No solo me inculcó disciplina y trabajo, sino que vi desde temprana edad su gran esfuerzo y dedicación como maestro de obra en el área de electricidad. Siendo el encargado de la obra, teniendo hombres a su cargo, enseñaba y trabajaba como uno de ellos; en ese crisol aprendí de papá disciplina y trabajo, porque era el mejor de su clase.

Es lo que debe enseñar a sus hijos; desde su área de talento y habilidades debe inculcarles disciplina y trabajo, para que sean el mejor de su clase. A Jesús la gente lo seguía, lo admiraba, tenía muchos discípulos y amigos a su alrededor, porque uno de los ejercicios dentro de su dinámica era la dedicación, el esmero y el sacrificio en ser el mejor de su clase; incluso fue reconocido como carpintero. *“¿No es este el carpintero?...”* (Marcos 6:3 RVR60). Estoy completamente seguro de que era el mejor carpintero de la aldea, porque había sido enseñado por su padre, José.

Usted debe convertirse en el mejor de su clase. Sabemos que nuestros hijos pueden desilusionarnos, porque sus deseos no son los nuestros, ellos viven soñando en ocio y juegos; eso hasta cierto punto es bueno, como padres debemos ayudarles a regular esos tiempos todo lo que podamos, porque pierden parte importante de su vida y su labor es que sean excelentes.

Hay cuatro áreas neurálgicas en la vida de un niño para edificarlo y son: Biblia, estudio, artes y deportes físicos.

En estas áreas se debe inculcar disciplina, obediencia, sacrificio y trabajo duro. Si como padres asumimos el compromiso del balance, estoy seguro de que crecerán para convertirse en los mejores. Es algo que debemos hacer, incluso cuando no veamos los resultados deseados debemos ser persistentes, pacientes y un ejemplo para que ellos logren su medida única de éxito, no la nuestra. Porque ellos tienen su propio camino, usted debe ayudarlos a entenderlo. Es lo que dice el pasaje de Proverbios 22:6.

El versículo 7 nos da las razones de hacerlo. Las simples razones de hacer de nuestros hijos los mejores de su clase son porque el rico se enseñorea del pobre... ¿Usted quiere que su hijo sea esclavo del rico? Enséñele a ser el mejor de su clase; porque el que toma prestado es siervo del que presta. Son muchas las razones por las cuales una persona pide prestado, una de las más elementales es porque emplea sus fuerzas para ser mediocre, no ser productivo, no tiene inteligencia financiera. Es Gastón, no sabe cómo ser productivo, no sabe vivir con lo que gana. Si usted desea un hijo así cuando tenga 25 años, no necesita hacer nada por él, no necesita dar el ejemplo, no necesita tener tertulias orales enseñándole sobre el sacrificio y el esfuerzo. Eso lo convertirá en el más mediocre de su clase.

Entre las buenas cosas que aprendí de papá, la cual me enseñó con su ejemplo, fue a trabajar duro. Es lo que me ha dado la bendición de convertirme en un empleado que todo jefe quiere tener a su lado. Llegaron a ofrecerme la oportunidad de un negocio a mis 22 años porque era el más disciplinado y trabajador de mi clase. No importa cuán difícil era lo que estaba haciendo, lo terminaba bien y rápido, no perdía tiempo.

Logré mi primer negocio porque aprendí de los mejores a ser el mejor de mi clase. Fue la razón por la que me encantaba enseñar a los empleados brindando oportunidad de

crecimiento, los motivaba a que hicieran todo con excelencia, porque un día ellos podían formar negocios en esa área. No me sentía intimidado o amenazado por aquellos que tenían habilidades especiales y dedicación, por el contrario, creaba ambientes competitivos para seleccionar a los mejores entre ellos. La competencia sana es beneficiosa para identificar a los mejores, procurando siempre trabajar en equipo.

Ahora mismo soy el “mejor de mi clase” en mi lugar de trabajo. ¿Cómo lo sé? Porque supero mis propias expectativas, porque siempre estoy al corriente de lo que debo hacer, para hacerlo rápido y bien hecho, porque me han demostrado sus agradecimientos y respeto por ser la persona diferente en mi lugar de trabajo; porque mientras le dan de baja a un porcentaje en la compañía, sigo en una importante compañía eléctrica del norte de Miami, porque la gente que está a mi alrededor habla bien de mi trabajo.

Usted debe aspirar a lo mismo; es clave la rapidez, la actitud, el positivismo, la seguridad, la integridad, el esmero, la lealtad, la atención y el servicio para empatizar con los niveles superiores de la organización. No importa lo que digan sus compañeros, aunque es importante tener buenas relaciones en todos los niveles de la organización; recuerde siempre que para convertirse en el mejor de su clase debe cambiar la mentalidad de empleado, a una mentalidad de dueño. *Debe pensar como dueño y administrador de los recursos que Dios ha colocado en su mano por medio de este empleo que ahora tiene.* Esto forma su mentalidad de abundancia.

Los ritmos de trabajo son diferentes en cada persona, la clave del trabajo es ser eficiente sin competencia y en colaboración unos con otros.

Engranar en los equipos con ritmos de trabajo diferentes a los suyos es un desafío que debe asumir; porque está allí para prestar su servicio bajo el control de la disciplina, con respeto y generosidad. Al prestar su corazón y manos al servicio, puede terminar liderando y motivando a los equipos para

asumir mejores compromisos desde el servicio; porque debemos ser atentos y dedicados.

En mi experiencia personal aprendí bajo el crisol de la prueba y los errores a engranar en los equipos con ritmos de trabajo diferentes a los míos. Todavía lo recuerdo, fue un caos. No supe manejar las tensiones alrededor de ello; tampoco supe manejar la antigüedad de los que estaban antes que yo, a pesar de sus prácticas poco honestas (es decir no cumplir con el trabajo, trabajar a un ritmo por debajo del promedio, llevarla suave, tomarse cinco minutos para descansar cada cinco minutos). Eso me daba demasiado coraje y no podía permitirlo. Hablé con el dueño sin muchos frutos. Por el contrario, coloqué a todas las cuadrillas en mi contra; de hecho, tenía más de treinta años siendo un jefe y llegué con esas ínfulas y me estrellé. A pesar de que trabajaba duro, más rápido, más productivo y proactivo, tenía a todo el personal en contra. El jefe, un venezolano residenciado con más de veinte años en el país, me ayudó todo lo que pudo; al final habló conmigo, porque era imposible lidiar con los obreros que me querían linchar. Aprendí una barbaridad de esa experiencia; estaba súper desafiado a que no volviera a suceder, y así fue.

Aprendí a ser divertido y a manejar la tensión de los ritmos de trabajo diferentes a los míos, lanzando frases divertidas y siendo jocoso, ayudando, motivando y dando el ejemplo, sin llegar a quejarme de los compañeros de trabajo. Cambiar mi actitud me ha llevado a liderar los equipos de trabajo, crear confianza con el jefe inmediato, a facilitar y servir a mis compañeros, organizar logística asumiendo más compromiso, porque *mi trabajo significa adoración a Dios*.

¿Recuerda a José en Egipto? Llegó a ser el mejor de su clase con Potifar, con el carcelero y con el faraón... y *la razón es porque su trabajo y su vida eran adoración a Dios, Dios me paga mejor que mi jefe, Dios le paga mejor cuando es y se convierte en el mejor de su clase*.

PRINCIPIO 2: DEBE CONVERTIRSE EN EL MÁS PRODUCTIVO

La producción debe estar combinada con la calidad, si hay calidad habrá producción.

Hablar de producción es como un sinónimo de hablar de calidad, de otra manera no tiene significado. Cuando tiene tareas a su cargo, o ponen en su mano un proyecto, estos deben hacerse con excelencia y rapidez. Los asiáticos han aprendido el valor de la calidad americana al punto de equipararla, y al mismo tiempo han mantenido los estándares de productividad, calidad y rapidez. Los japoneses tienen una técnica llamada “las 5S”.

El método de las 5S, es denominado de esa manera por la primera letra del nombre que en japonés designa cada una de las cinco etapas del proceso de producción; estas están basadas en cinco principios simples de gestión.

Toyota lo incluyó en sus estándares de excelencia en los años 1960 con el objetivo de lograr lugares de trabajo más organizados, ordenados y limpios de forma permanente, para lograr una mayor productividad y un mejor entorno laboral. Actualmente forman parte de los sistemas de producción más utilizados como técnica de gestión en diferentes compañías muy reconocidas, *Lean manufacturing*, *TPM*, *Monozukuri*, siendo una de las herramientas más utilizadas en conjunto con el *Kaizen* [término japonés que significa “*mejoramiento continuo*”]. Esta es una filosofía empresarial relacionada con los procesos que tienen el potencial de impulsar la producción progresivamente y con metodologías innovadoras.

Vivimos en un mundo que tiene la capacidad de crecimiento ilimitado manteniendo estándares de calidad elevados integralmente, es por eso que el método de las 5S es clave para llevar a otro nivel las organizaciones comprometidas con la producción y la calidad. Esta metodología ha tenido una amplia divulgación en entornos de grandes volúmenes de

producción, sobre todo en grandes empresas. Las organizaciones que tienen compromiso con la productividad también lo asumen al incluirla en medianas y pequeñas organizaciones; cualquiera que sea su mercado, la industria que quiere ganarse un puesto en el mercado competitivo debe tener la humildad de aprender esta herramienta.

La integración de las 5S satisface múltiples objetivos. Cada “S” tiene un objetivo particular (vea el recuadro en la página siguiente).

Esta metodología busca mejorar las condiciones de trabajo y la moral del personal, porque es más agradable y seguro trabajar en un sitio limpio y ordenado; además de reducir gastos de tiempo, energía, riesgos de accidentes o sanitarios y a su vez mejorar la calidad de la producción y la seguridad en el trabajo.¹

Denominación		Concepto	Objetivo particular
En español	En japonés		
Clasificación	整理, <i>Seiri</i>	Separar innecesarios	Eliminar del espacio de trabajo lo que sea inútil.
Orden	整頓, <i>Seiton</i>	Situar necesarios	Organizar el espacio de trabajo de forma eficaz.
Limpieza	清掃, <i>Seiso</i>	Suprimir suciedad	Mejorar el nivel de limpieza de los lugares.

¹ <https://es.wikipedia.org/wiki/5S>

Estandarización	清潔, <i>Seiketsu</i>	Señalar anomalías	Prevenir la aparición de la suciedad y el desorden (señalar y repetir). Establecer normas y procedimientos.
Disciplina	躰, <i>Shitsuke</i>	Seguir mejorando	Fomentar los esfuerzos en este sentido.

Quando las personas se comprometen con un flujo continuo de productividad, calidad y mejoramiento continuo deben instalar algún sistema que les permita comprometerse con la excelencia. Las 5S cumplen con los estándares elevados para contribuir asertivamente en su sistema de trabajo y, por qué no en su propia vida, incluso en el hogar, porque el cuadro grande de la vida es productividad.

Venezuela, latinoamerica y el mundo denominado subdesarrollado necesita los cambios necesarios para transformar su idiosincrasia, levantar el nivel de productividad, la calidad, la rapidez de sus productos y servicio. El problema que sucede, no solo en Venezuela sino en algunas partes del mundo, es que la gente adora la mediocridad. En segmentos del comercio americano es lamentable que existan cristianos que tiene un “rancho mental”, son mediocres. Viven un cristianismo en las cuatro paredes de la iglesia, porque cuando llegan a su lugar de trabajo tienen la tendencia de predicar algo que no viven; es decir, hablan mucho de Jesucristo y tienen léxicos evangélicos, pero su trabajo adora la mediocridad, no son productivos, la llevan suave, no tienen las 5S instaladas en sus sistemas de trabajo, menos en su vida.

Hoy es el momento cuando los creyentes deben comprometerse en levantar la empresa donde se

encuentran, levantar el país donde viven desde la calidad y la productividad, dando lo mejor de sí mismos, convirtiendo las 5S en un sistema personal de producción y mejoramiento continuo, porque todo lo que hacemos debemos hacerlo para Dios y no para los hombres, ayudando a los dueños de empresas a subir el nivel de la productividad y la calidad desde las 5S. *Asumiendo que el lugar de trabajo es el lugar de Dios, debemos adorar con calidad y productividad en un grado tal que veamos crecer y mejorar el mundo, desde la productividad y calidad de los productos y servicios que ofrece el lugar donde Dios le ha colocado.*

Cuando Patri Lai, autor del libro *Hacedores de tienda*, dio su conferencia en OpenExpo en Bogotá, Colombia, reveló una de las palabras que más ha impactado mi vida: “*Avodah* (ah-vod-ah)”. Es una palabra hebrea en la Biblia que significa “adoración”, pero también “trabajo” y “servicio”. Patri me sorprendió *ipso facto*. Fue ese tipo de revelación tipo *Sonic, el erizo* (esa película de Sega del mismo videojuego), con una velocidad *flash* (de forma rápida y ligera), donde uno comienza a moverse en un mundo paralelo a velocidad tipo rayo, para defender a su amigo, el alguacil Tom Wachowski, y salvar el planeta; mientras ve el mundo natural en cámara lenta, descubre la verdad y esta es algo completamente nuevo. Vivir en esas realidades alternas, debe ayudarnos a desprendernos de lo natural, para vivir en un nivel sobrenatural, para llevar a otro nivel la producción con el objetivo de adorar a Dios en un nivel de excelencia.

Según Patri, Dios recibe nuestro trabajo como adoración. Esto es totalmente cierto, sin duda alguna; en ese sentido, un grupo significativo de creyentes está adorando la mediocridad. Es decir, ¿cómo es posible un tipo de adoración (de trabajo) de esa clase? Un segmento de creyentes raya en el tipo de trabajo que no tiene ni calidad, ni rapidez, ni las 5S de los japoneses; eso es mediocridad.

No tienen ese concepto de transformación de su esfera de influencia, aseguran con su trabajo un reino de los cielos muy

diferente al planteado y descrito en Apocalipsis: *“Calles de oro y mar de cristal”*. Mientras, en el planeta Tierra, su trabajo no tiene excelencia.

Desconocen lo que significa “producción con calidad y excelencia”. No tienen hábitos saludables desde el mismo hogar, no aman a su pareja porque no tienen la delicadeza de lavar el plato donde comen, no son productivos en el hogar, no recogen su propia ropa del piso; esa es la clase de persona que solo tiene el tipo de productividad de Homero, el de los Simpson. ¿Lo recuerda? Lo hemos visto y es verdaderamente repugnante; es lamentable que su personaje haya marcado un hito, describiendo vívidamente la calidad de vida que algunos viven. Tal vez usted se ha topado con personas de ese tipo.

El concepto de producción, calidad y excelencia es revelado en Génesis en la descripción de la creación. Dios expresa su trabajo en productividad, calidad y excelencia al terminarlo en un tiempo determinado y con una calidad excepcional.

Tengo que hacerle la pregunta: *¿Es usted la persona que demuestra transformación en su entorno de trabajo, reduciendo gastos de tiempo y energía, reduciendo el riesgo de accidentes, mejorando la calidad de la producción, y la seguridad en el trabajo?* Porque el reino de los cielos debe establecerse cada día alrededor de su entorno de trabajo, para maximizar la productividad y la calidad. Piense en esto: *“Calles de oro, mar de cristal”*.

Si quiere tener éxito en su vida laboral y llegar a tener el tipo de negocio con gente productiva que se esmera por la calidad y la excelencia, debe comenzar ahora mismo siendo usted esa persona; de este modo, cuando tenga un negocio, podrá atraer y reconocer gente con las 5S, incluso capaz de adorar a Dios con el tipo de trabajo que hace. Debe convertirse en el más productivo. Debe sentir que su trabajo se conecta con Dios, porque Él es un Dios de producción, calidad y excelencia.

Así lo demostró cuando en el Génesis formó todo lo que existe hoy y lo hizo en una semana de seis días, en un tiempo determinado y razonable. “Todo era bueno en gran manera”. Hoy muchos sueñan con una empresa Fortune 500 y no son capaces de honrar el trabajo actual que tienen, haciendo lo que deberían hacer si la empresa fuera de ellos. *Si no puede ayudar a subir a su actual jefe por la escalera del éxito siendo productivo, entonces no tiene derecho a soñar con su propio negocio.* Es decir, ¿por qué Dios debería bendecirle con un negocio, si actualmente tiene un trabajo donde lo deshonra?

Una persona que tiene como jefe a Dios, jamás tendría un tipo de producción que lo deshonre; jamás se quejaría, jamás miraría las manecillas del reloj, jamás tendría una mala actitud, jamás robaría tiempo de su trabajo para mirar su teléfono y navegar por las redes sociales. Jamás pillarían a esa persona en el baño perdiendo el tiempo, jamás faltaría al trabajo, jamás hablaría mal de su jefe, porque su jefe es Dios. ¿Sabe algo, mi hermano? Él escucha entre las paredes y los pasillos, jamás una persona que tiene como jefe a Dios sería el tipo de persona que lo deshonra hablando a sus espaldas, mucho menos con el mal trabajo que hace.

Cuando tenemos como jefe a Dios somos los más productivos, Él solo quiere formarle y ayudarle a lograr su potencial, y antes de entregar un proyecto se asegura de que sea de calidad, se asegura de hacerlo en el menor tiempo posible. ¿Sabe por qué? Porque su jefe es Dios. De hecho, así es, su jefe es Dios; porque el lugar de trabajo es el lugar de Dios y Él está esperando lo mejor, está esperando que dé lo mejor de usted mismo porque sabe que puede hacerlo si usa todos los recursos, talentos y dones que le ha dado. Así que debe convertirse en el más productivo, porque su jefe es el Señor.

PRINCIPIO 3: DEBE SER COMPETITIVO Y COOPERATIVO

Es necesario que los verdaderos líderes espirituales sean claramente competitivos en los entornos laborales, para determinar su carácter y deseo de servicio en cooperación con sus compañeros.

Los equipos deportivos, en cualquier disciplina, salen a la cancha y entre ellos debe surgir un liderazgo claro en medio del mismo movimiento del juego. Lo que llamamos un caballo, el hombre del momento, ese tipo de hombre Capitán América, que surge cuando todo está en caos; en esos momentos de incertidumbre y desesperanza, cuando hay un marcador abajo. Este líder trae balance al caos, coopera para levantar el nivel de sus compañeros, ese plus que necesitan los equipos para traer bendición al juego es el tipo de jugador competitivo y cooperativo. Los líderes deben aprender a manejar la energía de la competencia para llevar a otro nivel el equipo cooperando con todos.

LeBrón James, ha jugado para tres equipos en la NBA, es el jugador más completo, y a lo largo de su carrera ha estado en al menos ocho finales consecutivas en la NBA, y en cada equipo que ha jugado claramente demostró ser competitivo y cooperativo. Sin embargo, hubo fricción en los Cleveland porque jugadores como Car Irving, ahora en los Nets de Nueva York, fue el primero en salir a los Cavaliers, en aquel entonces cuando hacía dupla con LeBrón. En mi apreciación personal, y por algunas noticias que leí para ese momento, no aguantó la presión de jugar bajo la sombra del Rey en Cavaliers; después el mismo LeBrón salió a los Ángeles, porque le ofrecieron organizar un equipo ganador. El asunto radica en que cuando líderes de esa talla entran a equipos de alta competencia, debe haber cooperación informada, porque este nivel de competencia suele traer cierta fricción y tensión al equipo por el nivel de adrenalina que manejan.

Sucede lo mismo en ambientes laborales de alto nivel de competitividad, los líderes asalariados deben aprender a trabajar en equipos competitivos, aprovechando esa energía

que genera la competencia para ser cooperativos por el bien en un sentido más amplio de trascendencia. Es un desafío monumental; cuando a eso puede añadir tiempos de entrega apretados y una comunicación pobre, este cuadro tiene la particularidad de que fricciona, lo cual trae como consecuencia tensión; para no agotarse deben manejar altas dosis de tolerancia, resiliencia y equipamiento, para no perder el carácter cristocéntrico.

Admiro a Scottie Pippen, y su polivalencia que coincide con estas tres características: tolerancia, resiliencia, y equipamiento le permitieron ocupar distintas posiciones en el campo; jugaba preferentemente de alero. Obtuvo seis anillos de la NBA, fue elegido siete veces como el mejor quinteto de la liga y ocho veces como el mejor quinteto defensivo. Es uno de los cincuenta mejores jugadores en la historia de la NBA, y participó en siete ediciones del Juego de las Estrellas de la NBA.

Scottie representó su selección nacional, logró la medalla de oro en los Juegos Olímpicos 1992 y 1996. Su mayor hazaña, su más grande éxito, fue jugar bajo el liderazgo del mejor jugador del mundo, el más grande de la historia de la NBA: Michael Jordan, con un salario considerado el más bajo en toda la historia de NBA y jugar de la manera que jugó. Este hombre era un extraterrestre en la cancha, sobrenatural, altamente competitivo y cooperativo, sin sangre en las venas. Jordan, jamás hubiese sido Jordan sin Scottie Pippen.²

La otra cara de la moneda de los equipos: no son competitivos y cooperativos, no se engranan, no llegan al punto de moverse alrededor del servicio, de la cooperación, las metas no se logran. Dentro de estos existen creyentes que no honran a Dios con la cooperación y la competencia sana. El mundo necesita desesperadamente de hombre y mujeres con nervios de acero para incrementar la capacidad de las

² Wikipedia

empresas, lograr competencia y cooperación para liberar una mayor suma de oportunidades en el mundo competitivo de hoy. Conviértase en el mejor dentro del grupo de trabajo competitivo y cooperativo.

PRINCIPIO 4: DEBE GESTIONAR SU TIEMPO
EFECTIVAMENTE

Contamos con ocho horas laborales, ocho horas para dormir y ocho horas para el resto de las actividades rutinarias de la vida, incluyendo la familia. Sin incluir los fines de semana. Eso si usted tiene un trabajo bien remunerado que cubre su estilo de vida, oportunidades de movilización y misiones, porque en otro caso, si tiene que trabajar extra es otra cosa; de hecho, si está construyendo una idea desde cero, tendrá periodos importantes de su vida donde debe aumentar sus ingresos por medio de un segundo empleo, también requerirá tiempo para invertir en su idea de negocios, cosa que no resultará fácil si tiene una familia. Es la razón por la que una gestión del tiempo efectiva es un elemento clave dentro de los principios para emprender un negocio desde un empleo.

Considero que si siente comodidad con su estilo de vida y no está experimentado un flujo emocional (una “santa insatisfacción”), tal vez comenzó a morir, en el sentido ilustrativo. Tal vez su visión es tan pequeña que se apagó en su corazón. En ese caso, no necesita leer este libro. Tal vez sería bueno compartirlo con alguien más que tenga la visión de un negocio. Espero despertar algo en usted y que sea del tipo de persona que tiene algo por lo cual morir, que sería capaz de defenderlo hasta con su propia vida, porque ha avanzado lo suficiente en la lectura como para entender que hay cosas en la vida que deben quitarle el aliento, para que su tiempo cuente en usted... algo más que llegar a casa y lanzarse en un sofá a ver películas de vaquero. Ese no es el tipo de agenda que usted necesita. Déjeme motivarlo

describiendo un poco de usted mismo, en el proceso, imagine que en el fondo está sonando la música de *Eye of The Tiger* [Ojo de tigre], de Rocky Balboa:

*Ascendiendo, de vuelta a las calles,
me tomé mi tiempo, aproveché mis
oportunidades.*

*Pasó el tiempo (la distancia), ahora estoy de
nuevo en pie, solo un hombre y su voluntad
de sobrevivir.*

*Tantas veces, ocurre demasiado rápido, intercambias
tu pasión por gloria.
No pierdas de vista (no sueltes) los sueños del pasado,
debes pelear para mantenerlos vivos.*

*Es la mirada del tigre, es el estremecimiento
de la pelea, levantándose ante el desafío de
nuestro rival.*

Usted es la persona que tiene las agallas para alcanzar su máximo potencial, no se detiene, quiere comerse el mundo, está activo a las 5 de la mañana para hacer su devocional, salir a trotar a las 6 a. m., tomar el desayuno a las 7 a. m., besar a su esposa e hijo y salir a patear la calle. Tiene el ánimo, la fuerza, aunque muchas dolencias, pero tiene el fuego dentro de usted, tiene algo porqué morir, tiene el ojo de un tigre sediento. Llega a su trabajo después de tomar el café, 20 minutos antes que sus compañeros, no se detiene; comienza su jornada animado, convencido de que lo va a lograr. No trabaja para impresionar, lo hace para adorar al Padre celestial; por eso vive, por eso es servicial, trabajador, proactivo y redime el tiempo en sus tareas.

Seguidamente toma el descanso de la mañana, pero lo usa para escribir su plan de negocios; acaba el tiempo y sigue su jornada, almuerza a la hora indicada, mientras come hace las llamadas, siempre tiene sus tarjetas a la mano para ofrecer

sus servicios a una nueva persona cada día, usa el tiempo de la compañía efectivamente cumpliendo sus tareas. Sale de su trabajo, mientras realiza las conexiones para gestionar los pasos de su emprendimiento. Llega a su casa, su hijo lo espera para salir a jugar, regresa de la cancha, se asea, hace sus cosas rutinarias, mientras dedica tiempo a su familia; es la hora indicada para trabajar en su libro, en su pódcast, para leer libros, escribir sus ideas y tomarse el tiempo de avanzar en los pasos de su visión; llegó la hora del devocional familiar y luego la hora de dormir. Los fines de semana toma trabajos extras para ahorrar para su emprendimiento, mientras sigue buscando clientes...

Espero que se sienta identificado con esa descripción, porque lograr su objetivo “negocios” va a requerir una agenda bien organizada para mantener sus obligaciones en balance, porque quiere triunfar, tener éxito, es efectivo con su tiempo, automotivado con sus metas, íntegro, jovial y agradecido. Tiene algo porqué morir.

El paso más importante que dé en su orientación a los negocios y el emprendimiento es gestionar su tiempo eficientemente, planificando su agenda con anticipación para ser productivo en todas las áreas de su vida, colocando primero lo esencial, para que esas cosas urgentes no le roben su tiempo.

En el nivel 1 del material *Vida discipular* de Avery T. Willis Jr., tiene un segmento donde trabaja la administración del tiempo, lo cual mejora nuestra capacidad de hacer más y reducir la pérdida de tiempo, gestionándolo bien; de modo que pueda dedicarse a su devocional, mientras mantiene las tareas rutinarias en balance. Algunas personas se quejan de no tener tiempo para hacer sus obligaciones, siempre se quejan de no poder hacer más, pero cuando comienzan a trabajar sus agendas y gestionarlas se dan cuenta de que las mayores pérdidas de tiempo están en el ocio, la televisión, cosas que no son dañinas en sí mismas; tal vez necesite dedicar algo de ocio para descansar y pasar tiempo en actividades de familia.

Sin embargo, personalmente considero que es una pérdida de tiempo ver TV, porque hay tantas cosas en las cuales usted podría crecer y mejorar su vida como leer libros y hacer resúmenes de ellos, ayudar a otros a crecer y a mejorar. Cuando las personas se enfocan en cosas importantes, pero no urgentes, según el paradigma de Covey, su agenda cobra más vida, porque trabajan la gestión del tiempo eficientemente, sobre todo si su deseo es el emprendimiento.

Una buena agenda reduce el estrés, mejora la concentración, reduce los problemas familiares y las tareas del hogar, ayuda a lograr su visión en el menor tiempo posible, y a alcanzar los pasos entre los grandes bloques de su visión. En su empleo actual obtiene la admiración de sus compañeros, porque elimina las distracciones en su jornada laboral; todos quieren estar con personas productivas que gestionan bien el tiempo, su agenda siempre estará en control. Sin embargo, siempre habrá personas a las que no les caiga bien su gestión eficiente del tiempo en el trabajo, sobre todo si usted está en un empleo donde el nivel de educación en el ámbito del liderazgo es muy bajo, tendrá que luchar con ciertas cosas muy a menudo.

¿Sabe algo? Mi jefe es Dios y mi cheque lo recibo de Él, aunque la compañía me paga, mi cheque lo recibo de Dios. Por eso no pierdo el tiempo en las jornadas laborales. Tengo una máxima: si la compañía ha hecho tanto por nosotros, ¿qué no podemos hacer nosotros por la compañía? Pero solo pienso en el verdadero significado, ¿para quién trabajo? Mi jefe es Dios. Y si Él ha hecho tanto por mí, si me lo da todo y me provee todo, incluso las cosas más triviales que he pedido, cómo no darle la mejor gestión del tiempo; porque mi cheque, mi sustento lo recibo de Dios, no de los hombres. Y es así como uno se gana enemigos gratis en los lugares de trabajo.

Pero eso no debe preocuparle, porque quien hablará bien de usted es su mánager, es decir, sus compañeros lo

criticarán y harán todo el *bullying* que puedan por su efectividad al no perder tiempo en su jornada laboral, pero usted sabe para quién trabaja. Y para efectos de este tipo: *debe gestionar mejor el tiempo del promedio asalariado en su sitio de trabajo.*

Si su meta es servir a la misión, amar a Dios y quiere servirle, tiene que ser responsable con la gestión del tiempo en su vida integralmente, y eso incluye hacer mucho más en su tiempo laboral.

PRINCIPIO 5: DEBE SER ÍNTEGRO

Hablar de la integridad entre creyentes es una sobresaturación del término, porque se supone que un sinónimo de “discípulo de Cristo” es “integridad”, de una sola pieza.

¿Sabe algo? El pecado es un engaño. Sí, definitivamente, el pecado es un engaño.

La tasa de divorcios entre creyentes es sumamente alta; algunos estudios recientes, según una amplia encuesta, reportaron que el 33 % de los cristianos nacidos de nuevo se han divorciado, en contraste a un 24 % de aquellos que no ha nacido de nuevo. Y la mayor causa de estos divorcios radica en una falta de integridad y verdad. Si hablamos un poco de las estadísticas y el consumo de pornografía entre pastores y líderes cristianos se dará cuenta adónde ha ido a parar la integridad entre la comunidad cristiana. El 51 % de pastores dicen que la pornografía en el Internet es una posible tentación, el 37 % dice que es una lucha actual.³

Más de la mitad de pastores evangelistas admiten haber visto pornografía el año pasado. El 20 % de las llamadas recibidas en la línea de ayuda pastoral son por temas tales como pornografía y comportamiento compulsivo sexual. El

³ Christianity Today, Leadership Survey 12/2001.

33 % del clero admite haber visitado un sitio explícito en Internet. De aquellos que han visitado un sitio pornográfico, el 53 % ha visitado tales sitios “unas cuantas veces” durante el año pasado, y un 18 % visita sitios sexualmente explícitos entre unas dos veces al mes y más de una vez por semana.

El 29 % de adultos cristianos renacidos en los Estados Unidos cree que es moralmente aceptable mirar películas que tienen un comportamiento sexual explícito.⁴ El 57 % de pastores dice que la adicción a la pornografía es el tema más dañino sexualmente para su congregación.⁵

Hablemos del mandamiento que reza: “*No robarás*” (Deuteronomio 5:17 RVR60). Hoy se investiga en países latinoamericanos y de Estados Unidos lo que llaman: “*La mafia del diezmo*”. Líderes populares que viven como magnates con mega iglesias, las pequeñas no se escapan de estos delitos. Saben manipular y controlar a las personas para convertir sermones en dinero efectivo, usando el púlpito para enriquecer sus cuentas bancarias personales.

¿QUÉ LE PARECE SI HABLAMOS DE INTEGRIDAD?

Hace algunas horas estuve hablando con un líder de una organización. El tema salió a relucir solapadamente; personas en su organización con un importante cargo, usaron dinero destinado para una necesidad diferente a la que fue orientada. Eso se llama malversación de fondos. Sin embargo, otros piensan que es normal y aceptable.

Vivimos en la era de la doble moral, de las máscaras. Mientras que el mundo nos ve sacudiendo el polvo de nuestros zapatos, y acusar al mundo de falta de integridad, el

⁴ The Barna Group.

⁵ Christians and Sex Leadership Journal Survey, March 2005

libro de Hebreos nos da algunas pautas para ayudarnos a entender el engaño del pecado.

Mirad, hermanos, que no haya en ninguno de vosotros corazón malo de incredulidad para apartarse del Dios vivo; antes exhortaos los unos a los otros cada día, entre tanto que se dice: Hoy; para que ninguno de vosotros se endurezca por el engaño del pecado.

—Hebreos 3:12-13 RVR60

El autor de Hebreos nos habla a nosotros, los discípulos de Cristo, nos dice que debemos revisarnos, explorar nuestro corazón para que no tenga maldad, porque eso nos lleva a apartarnos de su inagotable gracia y amor. Nos dice que debemos estar alertas y despiertos, que debemos ayudarnos los unos a los otros cada día, no un día a la semana, sino cada día, para estimularnos a las cosas que pertenecen a la piedad y a la vida eterna. Porque el pecado es un engaño que endurece el corazón, y un corazón endurecido por el engaño del pecado pierde totalmente su integridad.

Un discípulo de Cristo debe ser íntegro, honesto, correcto y debe tener el coraje para enfrentar las malas acciones y corregirlas. Debe estar firme ante situaciones complicadas de doble moral y actuar correctamente apegado a la verdad y el amor. *La integridad es una decisión y se forja en el corazón, apuntalada por la conciencia, afirmada por la Palabra, mantenida en una vida de oración y entrega total a Jesucristo.*

Cuando somos empleados, muchas veces nos encontramos en situaciones donde otros nos meten en “camisa de 11 varas” (diversos problemas), nos incluyen en sus malas acciones por el simple hecho de estar allí con ellos. Tal vez nos pasa con un jefe, o alguien que está por encima de nosotros y nos trata de meter en sus malas acciones; es allí donde debemos actuar apegados a la Palabra, y pedir con amabilidad que no nos incluyan. Es nuestro deber como cristianos ser íntegros y responsables de los valores

materiales de la compañía. Eso implica respetar lo ajeno, no recibir ofrendas de vergüenza, ni participar emocionalmente de sus acciones, porque así somos parte de su pecado. Y eso nos hace cómplices. Sea íntegro y cuando forje su negocio encontrará que Dios lo bendice con personas de integridad.

PRINCIPIO 6: DEBE AFIRMAR A SUS COMPAÑEROS

Esto es importante porque nuestras palabras construyen o destruyen, levantan o tumban, liberan o esclavizan, motivan o desaniman. Las palabras tienen poder. Juan, en su evangelio, describe a Jesús como la palabra: de la palabra nace la vida, y la palabra, que es la vida, es también nuestra luz.

“La luz alumbrá en la oscuridad, iy nada puede destruirla!”

-Juan 1:4-5 TLA

Las palabras positivas de una persona que hace a Cristo Señor de su vida alumbran la oscuridad que existe en sus compañeros; la palabra trae vida, la palabra ilumina la oscuridad y nada puede destruirla. La palabra debe estar en usted, el Espíritu de verdad está en usted, por lo tanto sus mensajes tienen el poder de ayudar a crecer en Jesucristo a las personas, de tal manera que pueda afirmarlos con palabras de amor, estas deben demostrar su compromiso como discípulo de Cristo al afirmar a sus compañeros de trabajo. Hable cosas buenas, sea agradable con las personas que le rodean, mantenga máximas que pueda repetir.

Idealmente aprenda textos bíblicos para repetirlos en ocasiones. Que de su boca solo salgan perlas preciosas, palabras de afirmación para sus compañeros de trabajo. Incluso en los momentos más ácidos de la vida laboral

debemos afirmar a las personas que están alrededor de nosotros.

Por ejemplo:

- *Buenos días, Dios lo bendiga*
- *Excelente*
- *Buenísimo*

Son buenas frases para repetir con frecuencia en el trabajo; la idea es que puedan contagiarse de lo que dice, repitiéndola una y otra vez durante el día, colocando mucha energía emocional al círculo donde se encuentre.

Es importante bendecir a las personas, conectarse en sus emociones, necesidades y preocupaciones; debe ser empático, entusiasta y honesto con sus sentimientos; recuerde que la manera de producir un sentimiento verdadero es escuchando e involucrándose con las personas en sus cosas importantes. Asuma una postura de respeto y reconozca sus errores y malas decisiones cuando estas se produzcan. La transparencia es un valor dentro del grupo de trabajo; cuando usted es transparente, sus compañeros de trabajo asumen sus propios errores responsablemente, allí hay oportunidad de restituir con palabras, incluso con pequeños obsequios. Empatizar es la clave para profundizar relaciones transparentes.

El valor de las personas es intrínseco y no viene de los hombres, Dios nos ha dado un valor inmensurable al punto de enviar a su hijo a restituir lo que Adán perdió en el Edén, como dice Saulo de Tarso en su epístola a los Romanos, en el capítulo 2 versículo 25: la alabanza viene de Dios cuando en forma práctica tenemos la fe para que la justicia de Jesús sea imputada en nosotros. Por el arrepentimiento de nuestros pecados, aceptando su sacrificio, nos hizo salvos; estamos juntamente sentados con Cristo en lugares celestiales. Es interesante que un segmento y porcentaje importante de creyentes nacidos de nuevo busque el reconocimiento de los hombres; somos nosotros los justificados y levantados a las

moradas celestiales en Cristo. No necesitamos que nos levanten, somos nosotros los que debemos levantar a las personas con palabras y frases positivas.

El creyente debe trabajar con excelencia y vivir con excelencia la vida. Ellos, los de afuera de la gracia, necesitan escuchar de nosotros que tienen valor para Dios; son ellos los que padecen de la autoestima y buscan valor en las cosas materiales, viven gastando para impresionar. Mientras que el valor de un cristiano viene de Jesucristo por la fe. Porque nos ha adoptado como hijos suyos y nos ha levantado, sacándonos de la inmundicia donde vivíamos para darnos vida eterna con él.

Un día bajaremos a la tumba, un día las aguas frías de la muerte tocarán nuestros pies, un día todo lo que intentamos acumular, el fuego voraz, destruirá todo lo que existe y vendrán cielo nuevo y tierra nueva. No tiene sentido, sabiendo su posición en Cristo, vivir esperando que otros digan de usted lo que ya sabe en Jesucristo. *Levántese y vaya a afirmar a todos sus compañeros de trabajo, a sus empleados, al jefe; destruya el compás de este mundo llenando de halagos, expresiones de fe, y palabras de amor a la gente a su alrededor.*

PRINCIPIO 7: DEBE SER UN LÍDER 4X4

Un líder es como un pastor. Se queda detrás del rebaño dejando que los animales más hábiles caminen adelante mientras todos los demás los siguen sin darse cuenta de que en realidad están siendo dirigidos desde la retaguardia.

–Nelson Mandela, ex presidente de Sudáfrica

El líder nace, crece, aprende, se desarrolla, coopera, se reproduce y sigue aprendiendo.

Dios nos creó para liderar invirtiendo la escalera de lo que el mundo entiende por liderazgo, inversión de roles, y liderazgo servidor; este mundo confunde el liderazgo

definiéndolo a su conveniencia, venimos hablando esto desde el principio y creo que es la clave de todo el contenido.

La literatura escrita acerca del tema del liderazgo, en su mayoría, exalta el ego de las personas porque enseña el ritual de la abeja reina. Este dice: *Liderazgo es enseñorearse de las personas, amasar seguidores, súbditos, estos súbditos sirven a los propósitos del líder sin cuestionar su autoridad, tipo abeja reina vs. abeja obrera.*

Jesús, en Mateo 20:26 define para mí y para efectos de este segmento lo que significa ser un líder 4x4: *“Pero entre ustedes no debe ser así. Al contrario, el que quiera hacerse grande entre ustedes deberá ser su servidor”* (Mateo 20:26 NVI).

Todos entendemos estos principios dentro de la iglesia y los aplicamos gustosamente. Un cristiano desde sus primeros pasos entiende el poder de servir, incluso estando en posiciones altas de liderazgo sigue con la misma actitud.

La pregunta es: *¿Esto es factible afuera de las cuatro paredes de la iglesia?*

Es decir ¿cuánto de lo que enseñó Jesús acerca del liderazgo en este trozo de Mateo 20:26 se puede aplicar en un ambiente tan hostil y despiadado como lo es el empresarial, la cancha, el hogar?

El primer problema que enfrenta un discípulo de Cristo que es un líder 4x4 en el lugar de trabajo, es que somos acusados de exagerar la atención para conseguir el favor del dueño y ganar la voluntad de los líderes de la organización. Si bien parte de esto termina como una verdad, la conducta de un discípulo de Cristo no está enfocada en ese particular; aun cuando los resultados deriven en acciones parecidas, el servicio está enfocado en servir a Dios antes que a los hombres, porque el lugar de trabajo es el lugar de Dios. El nombre de Jehová significa: “Dios está contigo todo el tiempo”, de tal manera que Él está tanto en los pasillos de la organización, como en la zanja de la construcción.

El líder 4x4 es integral (lo explico ampliamente en mi próximo libro *Líder 4x4*), tiene el potencial de servir en todas las áreas de la vida con la misma intensidad con la que sirve dentro de la iglesia. Aunque muchos cristianos compartimentan su vida dejando entrar el Espíritu Santo en algunas áreas, mientras que en otras lo dejan afuera, el líder 4x4 tiene el carácter de ser la persona íntegra para vivir estos valores del reino tanto en la iglesia como en la cancha, el hogar, la zanja de construcción, la oficina, el club. Dentro de las características particulares del líder 4x4 están:

DEBE SER UN SERVIDOR ENTUSIASTA

En el contexto de Mateo 20:26, los discípulos tienen deseos de figurar, de entrar en primer plano, ese momento donde quieren y sienten que son los líderes y merecen el puesto; tienen un corazón inflado por las apariencias de este mundo, y tal vez sea verdad eso de que tienen todos los juguetes para convertirse en los jefes cuando Jesús deje el mundo. Él se los había dicho y pensaron: “Bueno alguien debe estar al frente de nuestro nuevo grupo”, incluso el pasaje muestra que había cierta familiaridad, respeto, confianza para pedir el puesto.

Tal vez esa conversación surgió en algún momento y fue tomando forma en sus mentes y corazones para buscar asiduamente el puesto. Pero chocaron contra una pared, la de la inversión de roles. Es decir, aun cuando estaban buscando el papel del jefe, de líder, de CEO, Jesús les asegura en su naciente *ekklesia*: *Deben cambiar el rol por el menor en la organización, así se convertirán en verdaderos líderes* (Marcos 9:35).

Lo que quiso decir fue muy duro para sus egos en ese momento: los invitó a reemplazar el ego por la humildad, para ser proactivos en el servicio en la nueva organización; prácticamente, si quieren ser los más grandes tienen que

servir. Eso es chocante, porque es muy diferente a lo que ellos se imaginaron.

Podemos chocar contra una pared en el entorno donde nos movemos normalmente y vivir como el que sirve para ser el mayor en la organización; exactamente, no es lo que cruza por nuestra mente, porque naturalmente no se mueve así de este lado del mundo, menos en una organización de millones de dólares. Los gobiernos del mundo y las grandes organizaciones tienen líderes que quieren seguidores, muchos “me gusta” por las redes, quieren súbditos, como lo son las súper empresas de los grandes magnates del mundo. “*En mi Reino...*”, dice Jesús: “*no es exactamente de esa manera*”. Él vino a servir y dar su vida por su *ekklesia*. Es un principio de liderazgo; resulta difícil para muchos, desde su corazón, el servicio.

Es el primer problema que enfrentamos al querer impulsar el desarrollo de un servicio entusiasta: desviarnos al poder, al control, a los valores del mundo para agrandar el ego. Es por esa condición del corazón que nuestros países de origen están en el hueco en que se encuentran. No hemos sido lo suficiente honestos para resolver la mala praxis del etnocentrismo, ese sentido de superioridad sobre las personas que se forma en las mentes de los líderes principales, donde los criterios personales son valorados por encima del grupo con intenciones ocultas para el propio engorde de sus objetivos.

Llegamos a este país a hacer discípulos para Cristo, a hacer negocios y emprender en la medida de nuestras posibilidades; después de liderar una pequeña empresa y tener puestos de liderazgo en mis organizaciones por más de 30 años, me acostumbré a muchas cosas buenas que surgen del puesto. A medida que uno va escalando y asume tanto sus ingresos como su puesto, en esas posiciones de liderazgo el corazón se engolosina con todo el *souvenir* de la vida, cayendo en un círculo alienante: enseñorearse de la gente. Bueno, fue mi caso.

Mientras trataba de buscar mi lugar en el complejo mundo del empleo para no gastar los pocos ahorros de los últimos 30 años a la manera americana, me vi inmerso en una empresa donde me hicieron tocar piso rápidamente. Estos obreros pasaban el día sin hacer nada, eso me enfurecía; no podía creer tanto descaro, tanta ineficiencia, tanta ineptitud. En mi segundo día de trabajo fui con el jefe a contarle la situación. Eso me llevó a que toda la tropa estuviera con ganas de lincharme, porque, aunque tenía buenas intenciones al informar al jefe de la situación de deshonestidad, no tuve la inteligencia de abrazar el servicio, la humildad, el ejemplo y la madurez. Aparte de eso, tenía el ego súper inflado.

La antigua distinción que necesitamos colocar al frente de nosotros hoy, es aquella que ejemplificó Jesucristo en el aposento alto, porque el mundo es sumamente complicado relacionado con el liderazgo y la inversión de roles. En ciertas organizaciones se valora el servicio, y lo impulsan asumiendo valores trascendentales; es una rareza, pero existen empresas de este tipo. Mas somos nosotros los llamados a vivir integralmente los valores del reino de los cielos, específicamente este: “servidores entusiastas”, desde el hogar hasta la organización donde hacemos vida laboral. El servicio debe convertirse en un estilo de vida lo suficientemente amplio como para que Jesús sea visto por medio de nosotros, haciendo el trabajo de nosotros.

Este distintivo, es clave para ayudarle a lograr su objetivo de liderar en diferentes direcciones como líder 4x4, en la actual organización donde hace vida, sea que sea una secretaria, un líder con cierta jerarquía posicional dentro de la organización o compañía, esté en la zanja de la construcción, lavando baños, limpiando casas, o sea un vendedor; *el liderazgo 4x4 se vive desde el servicio entusiasta.*

CARACTERÍSTICAS DE UN SERVIDOR ENTUSIASTA

- Un servidor entusiasta no da nada por sentado, hace seguimiento a sus responsabilidades en los diferentes niveles de la organización, se muestra activo para ayudar y enseñar a otros a mejorar la calidad de su trabajo.
- Un servidor entusiasta contagia a los demás de su ánimo y energía positiva.
- Un servidor entusiasta hace el trabajo que otros no quieren y se niegan a hacer.
- Un servidor entusiasta tiene iniciativas que construyen mejores resultados a la organización.
- Un servidor entusiasta toma las medidas para hacer su día súper productivo.
- Un servidor entusiasta siempre está listo para ayudar a las personas a su alrededor.
- Un servidor entusiasta, arregla lo que ve mal que otros pasan por alto independientemente de si es o no es su trabajo.
- Un servidor entusiasta es detallista.
- Un servidor entusiasta procura lo mejor para el equipo y se sacrifica por él.
- Un servidor entusiasta no llega al agotamiento.
- Un servidor entusiasta no mira su reloj, siempre está emocionado por hacer lo que tiene que hacer.

UN LÍDER 4X4, APRENDE TODO LO QUE PUEDE DE LOS LÍDERES QUE ESTÁN POR ARRIBA DE ÉL

Existe un motor que impulsa escenarios de posibilidades de negocios y oportunidades, para ir a otro nivel en la idea de crear negocios. Ese motor es aprender de los líderes que están por encima de usted; sea audaz en el desarrollo de su crecimiento, abriendo su mente para aprender habilidades de todos los que están sobre usted.

Sea de los que llegan a estar cerca de las cabezas principales de la organización, para aprender de ellos todo lo que pueda. Si está buscando negocios, tiene que aprender de los que hacen negocios; un líder 4x4 actúa en favor del reino, eso implica mantenerse en una organización todo el tiempo que sea necesario para aprender de los líderes que están arriba de usted.

Unión Plus fue una idea que trajo consecuencias en la vida de un grupo de atletas que quisimos hacer la diferencia en la cancha. Sinceramente no fue nada de suerte encajar las piezas dentro del rompecabezas, porque la suerte la esperan los que no tienen esperanza, en cambio el éxito es el resultado de un trabajo excepcionalmente coordinado y organizado para que tenga el fin que uno espera. Eso lo logra un líder 4x4. No se puede hacer un equipo ganador con novatos, los equipos exitosos los integran líderes 4x4 en su mayoría, gente con conocimiento que tiene las habilidades para convertir sueños en realidades, pero también ocupan una posición dentro de la organización que crea los movimientos necesarios para lograr el éxito.

En el mundo del deporte, tanto en el empresarial como también en una organización misionera, todo se levanta o se cae en el liderazgo. Eso lo dijo John Maxwell y el plus hoy es convertirse en un líder 4x4 con las características para aprender todo lo que pueda de los líderes arriba de usted. Para nosotros no fue diferente. Unión Plus comenzó, como dije anteriormente, con una idea que compartí con Geramel de Armas. Sabíamos que necesitábamos jugadores, pero también necesitábamos un entrenador, alguien que tuviera esa visión general de juego para manejar el equipo; si bien tuve la idea y soy líder 4x4, todoterreno, carecía de la visión de juego y equipamiento al nivel esperado para lograr ganar. Eso me llevó a pensar en alguien con las características de un líder 4x4 con mejores conocimientos que los míos.

Comenzamos a buscar e invitar y reunimos al siguiente grupo: Roiber Rodríguez;

Víctor Carrero; José Gregorio; Gunter Blasco; Guillermo Durán; Wiston; Ángel Pérez; Carlos Terán, Asdrubal, Pedro; y Jean. Faltaban menos de seis semanas para comenzar el torneo y necesitábamos entrenar y encajar como equipo. No fue nada fácil para Geramel conseguir el apoyo de Guillermo Durán, así son los líderes 4x4 de nivel superior, son difíciles de conseguir.

Guillermo tenía amplia experiencia, y había jugado en equipos ganadores; para ese momento estaba pasando momentos difíciles, sin embargo, la idea de jugar para honrar a Cristo y hacer discipulado en la cancha lo atraía al punto de comprometerse con la visión. No solo tomó una posición dentro del equipo, también asumió el liderazgo y los entrenamientos.

Cuando usted conoce su lugar y tiene la humildad para ceder el liderazgo, aprende todo lo que necesita para un día hacerlo igual o mejor que sus predecesores. Así es un líder 4x4. Fue mi caso con Unión Plus. A pesar de tener la idea y contribuir con mucha fuerza al equipo, me coloqué bajo el liderazgo de Guillermo para aprender todo lo que pudiera de un líder de su talla.

En una organización misionera, tanto como en una empresa, un supermercado, una tienda por departamento, hay que crear el movimiento que genera las oportunidades de movernos en la dirección donde el reino de los cielos sea bendecido en una mayor proporción; así son los líderes 4x4 y si eso significa bajar y servir en otras áreas, que así sea, porque esto amplía el potencial de hacer más en la organización. El torneo estaba haciendo mucho ruido, los favoritos eran Baraure con tres importados de otra ciudad, Moinca y Durigua.

Guillermo trajo valores transcendentales al equipo; nos enseñó a sacrificarnos en la cancha, a jugar para servir a nuestros compañeros; nos veíamos como un equipo integrado, defendíamos desde la mitad de la cancha. Son

estos mismos valores que llevan a un líder 4x4 a resolver en la jugada de la vida, de las organizaciones y del hogar.

Ganamos ese primer juego, defendimos con mucha intensidad. Lo mismo pasó en el segundo juego, fue contra el equipo de Pedro Rodas; tenían un jugador muy bueno y lo sacaron por una falta que le hicieron a Guillermo. Fuimos ganando uno a uno, hasta que perdimos con Moinca. Ese juego nos golpeó moralmente y nos hizo pisar tierra, no podíamos creer que perdimos ese partido, nos cosieron a triples, fueron más veteranos, más inteligentes. Sin embargo, ya Unión Plus no era la cenicienta, nos conocieron como un equipo revelación.

Con demasiada frecuencia, ganar se torna nuestro peor enemigo. Ganar nos impide aprender. El ego se levanta y las personas se tornan orgullosas e invencibles; es un enemigo sigiloso, y es la causa de que muchos equipos se desintegren por no mantenerse humildes y aprendiendo de las experiencias positivas. Por el contrario, los equipos que comienzan perdiendo, van creciendo debido a que son más humildes y están continuamente revisando su juego, y subiendo el nivel.

Cuando los individuos y los equipos pierden son capaces de ver el cuadro completo, revisar el juego, se comprometen a subir el nivel y sacar más energía para convertirse en mejores jugadores y líderes 4x4.

Se hicieron los ajustes necesarios, llegamos a la reflexión durante los entrenamientos, aprendimos a colocar los errores en perspectiva. Se hicieron los sorteos para la semifinal y quedamos entre otros con Moinca, el equipo que nos hizo pisar tierra y morder el polvo. Teníamos que ganar, porque el deporte nos da segundas oportunidades.

Los negocios dan segundas oportunidades, cuando estas llegan sepa que no las puede perder porque está listo, se preparó, cambió de estrategia, estudió a su cliente; sabe cuáles son sus ideas y perfectamente hace lo que un líder 4x4

haría: ganar ese contrato. Con esa mentalidad llegamos al siguiente nivel.

Guillermo nos llevó a una semifinal sin precedente, nunca estuvimos dentro de los favoritos, incluso habiendo perdido un solo partido de temporada regular. Supo combinar y hacer los quintetos, los cambió para generar la energía dentro del equipo para llegar a semifinal con el único equipo con el que perdimos en temporada regular. Sabíamos que teníamos pocas probabilidades de ganar, sin embargo, disfrutamos de estar allí. Y eso hace un líder 4x4, disfruta estar allí, disfruta el proceso.

Después de enfrentar otros equipos, llegó el juego tan esperado Union plus Vs. Moinca: perdimos el primer cuarto, ganamos el segundo, el tercero lo perdimos, el último lo empatamos. La diferencia la hizo el segundo cuarto: hicimos tantos puntos que termino haciendo la diferencia por un punto para coronarnos con la semifinal y mantener la partida.

Los quince últimos segundos los estábamos perdiendo por un punto, ellos fueron al ataque y perdieron el balón; Roiber mantuvo el balón recibiendo la presión de doble marca, pasó el balón a Víctor, quien estaba desmarcado en media distancia, Víctor la soltó y mató la partida en el último segundo. ¡Se cayeron las gradas del Wilbaldo Zabaleta! Estábamos en la final dentro de los dos mejores equipos del Torneo de Segunda del Wilbaldo Zabaleta. La gente, visiblemente emocionada, coreaba: “¡Unión Plus, Unión Plus, Unión Plus!”.

Del otro lado de la tabla, para llegar a la semifinal, jugó Durigua vs. Turen, Durigua le ganó; Durigua vs. Baraure, en un juego bien emocionante Baraure ganó. Durigua había sido el campeón pasado; Baraure, tenía tremenda traba y el público se movió hacia nosotros que estábamos en condiciones de desafiar todos los pronósticos existentes. Llegó la hora de la final, Guillermo estaba adolorido, José Gregorio tenía la ceja partida, Geramel no podía estar en la

final por compromisos sociales, Wiston se había lesionado; veníamos diezmados, pero en la final teníamos que jugar y Guillermo tenía toda esa perspectiva en la cabeza.

Llegó la final, no lo podíamos creer, lo habíamos soñado, estábamos donde queríamos contra el equipo que queríamos. Baraure, se trajo su piloto estrella. Guillermo mantuvo su estrategia, normalmente abría y cerraba el juego con el equipo titular y en el centro lo jugaba con el quinteto más débil que tenía. Así fue la final, sin excepción. Y ese fue el éxito. En contraposición, Baraure cambió su estrategia; abriendo con el quinteto más débil, en el segundo cuarto el quinteto más fuerte, mientras que el tercero lo jugaron con el débil y cerraron con el fuerte.

Los cosimos en el primer cuarto, el segundo cuarto nos aplastó, el tercero jugamos los dos quintetos más débiles y Baraure se impuso por más de 10 puntos arriba; sin embargo, desgastaron su piloto y jugador principal colocándolo en los dos cuartos del medio, segundo y tercero. Allí supimos que teníamos esperanza, porque su estrategia fue errónea. Unido a eso el sexto hombre. El público, coreaba: “¡Unión Plus!”. Muchas veces los errores de la competencia tienen el potencial de abrirnos oportunidad para entrar con más fuerza en el mercado que queremos cautivar, es clave estar atento a las oportunidades que se presentan en el juego de hacer negocios.

Guillermo sacó la carne al asador: Víctor, Jean, Carlos, Roiber, José Gregorio, Ángel. Los mejores de nosotros con los mejores de ellos, sin su piloto estrella. Había tanta ansiedad en nuestro quinteto que no pudieron con el marcador; Wiston, quien estaba en las gradas, llamó a Guillermo al botón para pedir un tiempo, porque el equipo estaba perdiendo el sentido de su juego.

Guillermo se percató de que le quedaba un tiempo y lo pidió para descansar a la gente y reorganizar el equipo con estas palabras: “Quítense la presión. No tenemos presión, nosotros no tenemos que demostrar nada, ya ustedes hicieron su

nombre. La gente en las gradas corea: 'Unión plus'. Aquí quien tiene que demostrar algo es Baraure, está obligado a ganar, nosotros no. Salgan a divertirse, salgan a hacer lo que han estado haciendo siempre, sacrifíquense el uno al otro; salgan a hacer presión a mitad de cancha, el que esté mejor ubicado lance la pelota, bloqueen, tomen rebotes de segunda oportunidad, hay que doble marcar; la clave en estos últimos tres minutos es doble marcar a quien tenga la pelota. Ellos van a buscar su mejor tirador, cada vez que tenga la pelota molesten el tiro. Salgan a correr la cancha, ustedes conocen su juego, el que tenga la mejor posición lance la pelota”.

Teníamos seis puntos abajo. Ellos salieron y se notó el cambio, Roiber y Víctor hicieron un trabajo descomunal en la mitad de la cancha, no pudieron meter más triples; Carlos se convirtió en un galáctico con los rebotes, José Gregorio defendió sin faltas. Colocamos la partida a dos puntos abajo con un minuto en el marcador.

Las cuatro últimas posesiones, la partida estaba empatada, cometieron dos errores; con 15 segundos en el marcador estábamos nuevamente un punto debajo con la posesión del balón, pero en esta oportunidad el balón rodó por varias manos, siendo las últimas las de Víctor con una buena marca; la lanzó de media distancia y convirtió para quedar campeones. Terminamos de rodillas en la mitad de la cancha frente a la mirada de los espectadores, orando y dando gracias a Dios por todo el éxito obtenido.

Puede estar rodeado de grandes líderes, y puede disfrutar del estatus, la compañía y la ovación de las multitudes, o puede estar allí para aprender todo lo que pueda de los líderes que están por encima de usted.

Dios nos ha colocado dentro de un equipo mucho más grande con el objetivo de aprender y tomar visión de lo que significa el reino de los cielos. Uno de los clásicos de mi vida

es aprender a encajar en los equipos y tomar una posición que lo ayude a crecer de tal manera que contribuya a su éxito. No es fácil tomar el lugar exacto que traiga honor y gloria al Rey de reyes y Señor de señores.

Los equipos de movilización misionera no son tan diferentes a los equipos deportivos, las organizaciones de negocio, las tiendas, los restaurantes de comida rápida, no son tan diferentes; jugamos una posición dentro de la organización para producir movimiento que ayude a las ventas, al producto, al servicio, a la entrega rápida. Llegar a la convicción clara de su rol dentro del equipo de movilización requiere las actitudes de un líder 4x4.

Todos quieren tener el último tiro, mientras el reloj marca los segundos finales, mientras la tensión inunda las gradas para ver cómo entra el último tiro, mientras las ovaciones de las multitudes favorecen el ego de los líderes, un líder 4x4 se arrodilla para traerle la mayor gloria a Dios en su posición dentro de la organización. El síndrome del súper héroe, es el síndrome más destructivo que existe en una organización.

No es del todo fácil dar totalmente control al Espíritu cuando tiene tres gatos en un saco buscando oxígeno. No le quiero pintar mariposas, por el contrario, es sumamente difícil ubicarse en un rol proactivo dentro del equipo, y muchas veces ese rol es del miembro menos visible dentro de la organización.

Necesitamos más siervos, menos caciques; necesitamos más humildad, menos arrogancia. Cuando cedemos a quien tiene mejores actitudes de liderar, en ese sentido nos colocamos bajo su liderazgo, las organizaciones mejoran su capacidad de servir al Reino de los cielos con mayor capacidad. Estas oportunidades abren la posibilidad de discipulado, conexiones estructuradas en todos los niveles de la organización en el lugar de trabajo que es el lugar de Dios.

Los poderes de las tinieblas lo saben y estorban los propósitos de Dios, pero las puertas del Hades no prevalecerán contra su iglesia. Muchas veces no entender la

posición de un líder dentro del equipo estorba los propósitos del reino en una mayor medida, al no producir las características de un líder 4x4. Sin embargo, en ocasiones esto es por falta de conocimiento. La falta del mismo no es una excusa válida para alguien que aspira a hacer negocios e influir en este mundo para traer transformación por medio de su liderazgo.

En este nivel donde nos encontramos, tal vez le resulte difícil cambiar su mente para adquirir una nueva manera de pensar. Pablo trajo más luz a las reveladoras verdades en la declaración de Jesús a Nicodemo: “Tienes que nacer de nuevo, tienes que nacer del agua y del Espíritu” (Juan 3). El nuevo nacimiento nos desafía en forma integral a un cambio de mente, un cambio de cosmovisión, pero hemos sido tan codificados y amoldados al mundo que resulta monumental la transformación de la mente a la mente de Cristo.

“Tienes que nacer de nuevo” era un cambio de paradigma, al punto que Nicodemo, siendo un maestro de la ley y guardándola, no sabía cómo podía una persona siendo vieja, volver a entrar en el vientre de su madre para nacer de nuevo. Lo miró desde el punto de vista físico. La vida, por medio de los sentidos, nos hace aterrizar para conformarnos a la realidad natural.

Una persona conformada y adaptada a vivir por sus sentidos y emociones controladas por un paradigma natural, no puede entender las cosas espirituales, porque estas se han de percibir con los ojos de la fe. Este cambio Pablo lo expresó en un nivel igualmente profundo, en otras palabras, actuando por medio de la voluntad y la razón, buscando las buenas cosas, agradables y perfectas, y eligiendo colocar, por encima de los sentidos, los paradigmas antiguos, esos principios bíblicos que traen la luz al entendimiento para vivir como líderes 4x4. El problema son esos desafiantes paradigmas, como: la mentalidad de escasez, las emociones no resueltas, los lentes traumáticos por medio de los cuales miramos al mundo... estas cosas son necesarias resolver para andar

como verdaderos líderes 4x4. Hay muchas cosas a las que debemos abandonar y renunciar para nacer de nuevo.

Ese nuevo nacimiento implica una renovación mental de los paradigmas limitados de la vida. Es por eso que venimos tratando de resolver más actitudes y comportamientos que nos impiden desarrollar una vida transformada, para bendecir el reino de los cielos. Nacer de nuevo es un continuo proceso que se va desarrollando en tres etapas: *Pasado, presente y futuro*.

Pasado: Jesucristo, por medio de su sangre, perdona nuestros pecados cuando nos arrepentimos de todo corazón. En ese mismo momento comenzamos a disfrutar del reino.

Presente: Nos hace nuevas criaturas y nos da su gracia inmerecida para nacer del agua y del Espíritu. Abundancia y poder para abandonar la mentalidad de escasez por medio de un proceso continuo de transformación, renovando el entendimiento, en la medida que comprobamos la voluntad de Dios por medio de los principios expresados en el sermón del monte: no solamente en los mandamientos de la ley, sino en un nivel superior. Nos llama a vivir bajo el sermón del monte. *“Seguid la paz con todos, y la santidad, sin la cual nadie verá al Señor”* (Hebreos 12:14 RVR60).

Futuro: Estamos en un mundo directo a su propia destrucción, con el mismo destino del Titanic, viviendo con la esperanza bienaventurada del reino definitivo y eterno, cuando Dios cumpla su promesa definitiva de redención. Vivir en esa esperanza nos ayuda a correr la carrera que tenemos por delante, puestos los ojos en Jesús, el autor y consumidor de nuestra fe, por lo cual vivimos y nos movemos en la dirección de un proceso de santificación inmerecida por su sacrificio en la cruz.

Eso quiere decir que no merecemos por nuestros propios méritos su inmenso amor, no merecemos su santificación, pero el cristal con que Dios nos mira se llama Jesucristo.

Sabiendo nuestra posición en Cristo, con respecto a nuestro pasado, presente y futuro, debemos convertirnos en las personas que hacen de Jesús Señor, viviendo como líderes 4x4 en misión.

PRINCIPIO 8: COMIENCE EN PEQUEÑO

Los sueños nos llevan a pensar en grande; cuando estamos buscando la medida de nuestro éxito pensamos en grande, soñamos y nos deleitamos en esas ideas que a veces son tan vívidas que sentimos que podemos tocarlas; vemos una pintura tan grande que no sabemos por dónde empezar. Esto a veces impide lograr poner nuestros sueños en un papel, con pasos para lograr cada etapa. Un grado importante de personas no llega a ver sus sueños hechos realidad; otros, sin embargo, lo logran. ¿Cuál es la diferencia? ¿Por qué unos sí y otros no?

Por el arranque. La medida de su visión no está limitada por la proporción de su arranque. Es algo que debemos resolver en las expectativas con las que comenzamos nuestra idea de negocio. Como vemos todo tan grande en nuestra imaginación, tenemos la tendencia a minimizar el grado del esfuerzo comparado con la medida de nuestro arranque. Este no determina la grandeza de nuestra visión. No la minimiza ni la engrandece. Solo debemos aguantar ese grado de tensión que se produce cuando comenzamos en pequeño. Nada más, nada menos.

Resuelva en su corazón la tensión que causa comenzar en pequeño. No se llene la cabeza por esas historias de éxito que de repente se convirtieron en poderosos imperios. *¿Cómo debemos comenzar?* Comience en pequeño, es una bendición; pero al ver la impresionante pintura al frente de usted podría suceder que solo termine así, siendo un gran cuadro que no sabe cómo comenzar; y esto es una realidad que no puede evadir, porque tiene el potencial de quitarle las

motivaciones. Esa tensión que existe entre la gran pintura vs. el arranque en pequeño, tiene el potencial de quitarle sus sueños.

Por las expectativas que surgen de nuestros pensamientos, debemos tomarnos el trabajo que podría implicar comenzar vertiendo todo en el papel. Cuando ponemos las cosas escritas con pasos, es más fácil de lo que cree; comience en pequeño según la medida de su poder acumulado. ¿Cuál es su poder acumulado? La capacidad que tuvo de ahorrar. En el caso de tener inversionistas, la medida de su pintura y el potencial de llegar a ser una gran empresa es otro nivel, si su nicho de mercado tiene la capacidad de impactar allí en la dirección de su visión.

¿CÓMO SE COMERÍA UN ELEFANTE?

Bueno, espero que esté conmigo en este punto, porque la única manera de comerse un elefante es por trozos pequeños. Este es un principio poderoso: cuando tiene una inmensa tarea delante de usted, cuando su cuadro tiene la capacidad de ser tan grande que podría desanimarle mirando la enorme tarea de lograrlo, debe dividirlo en trozos pequeños; eso es, trozos pequeños. Si quiere aprenderse una cifra larga, por ejemplo: 78257004832948537585765, así resulta muy difícil memorizarla; pero si la divide en trozos pequeños es más fácil:

78-257-004-832-948-537-585-765.

La manera más eficiente de alcanzar la meta de su gran cuadro, su pintura grande, es comenzar en pequeño. Comience en pequeño, divida las tareas y acciones en tantas partes como le sea fácil de realizar. Establezca, para cada segmento de tareas, un tiempo prudente para ejecutarlas. Si le asombra el éxito de Amazon seguramente ha llegado a

pensar en la fortuna que tiene Jeff Bezos, siendo hoy el hombre más rico del mundo.

Pocos nos tomamos el tiempo para investigar cómo llegó allí, los tropiezos al comienzo, los riesgos, los fracasos en cada etapa del proceso. No hay ninguna organización que haya nacido en grande, según la medida del éxito que trazaron al principio. Toda organización grande siempre comienza en pequeño. Apple, Microsoft, Ebay, General electric, Samsung, Home Depot, una enorme tienda por departamento que surgió de dos empleados que despidieron de una ferretería minoritaria. Son organizaciones que tuvieron un líder que comenzó en pequeño.

Si quiere lograr su gran sueño de emprendimiento y convertirlo en una gran empresa, debe comenzar en pequeño. Ya hemos hablado de su plan de negocios en tres pasos, y de ciertas herramientas indispensable que debe desarrollar para lograr su emprendimiento o negocio.

Ahora comience, comience a vender su producto, comience a hacer conexiones, comience a aumentar su *network*; resuelva las necesidades que su producto promete resolver, muéstrela a uno por qué su producto es único, demuestre la eficacia de su negocio con uno, todo comienza con uno. ¿Lo recuerda? Magnolia Eventos comenzó con uno. Comience con uno.

PARA COMENZAR EN PEQUEÑO TIENE QUE TENER UNA
SORPRENDENTE ACTITUD

La actitud sorprendente es la llave de la cerradura que abre la puerta que le conduce a su éxito.

Una sorprendente actitud define la manera de comenzar en pequeño en algo mucho más motivante y enérgico, pone su idea en el camino de convertirla en una gran idea, un gran sueño, motiva al logro en un grado superior, energiza y pone en su corazón un alto octanaje para impulsarlo a las estrellas.

Pero esta sorprendente actitud no es mágica, es decir, no existe esa hada mágica como en la obra teatral de Disney llamada *Campanita*, quien hacía volar a Peter Pan y era la responsable de crear la magia alrededor de Peter.

La realidad es más cruda alrededor de las actitudes, porque hay diferentes maneras de comportarse en diferentes tipos de circunstancias y estas son el combustible de sus actitudes. Por su parte, las actitudes son las que van a revelar su desenvolvimiento en el lugar donde se maneja, ya que dichas actitudes se ven manifiestas en palabras y comportamientos. Estas pueden ser reactivas, positivas, negativas, pero jamás serán neutrales. Ellas demuestran su crecimiento o el tipo de envenenamiento con el que está destruyendo su cuerpo.

Si usted está sufriendo de una actitud envenenada por sus sentimientos y tiene tanto actitudes reactivas como negativas, necesita cambiar los anteojos con los que está mirando el mundo; necesita un cambio de paradigma. Necesita renovar su mente y traer luz a su vida.

Así como existen actitudes positivas, negativas y reactivas, también está aquella a la que llamo una *actitud sorprendente*.

Una actitud sorprendente es más que una actitud positiva, es un alto octanaje que activa y agrega acción y energía al desenvolvimiento de su vida. Para esto se requiere trabajar arduamente en la manera en la que se percibe el mundo. Generalmente las personas con una sorprendente actitud, tienen una serie de características, las cuales voy a mencionar con la idea de que usted pueda reevaluar la manera en que mira el mundo y cambiar sus anteojos, para mirar sus circunstancias con más fe, esperanza y mayor convicción.

Seguro ha escuchado la parábola de los dos empleados que están en la fábrica de autos deportivos más importante del mundo. Pasa un ejecutivo de la planta por los pasillos buscando la oficina de un alto CEO de la empresa, este consigue a uno de los encargados de limpieza y le pregunta: “¿Me puede ayudar, por favor?”. A lo cual el hombre del servicio de limpieza arguye: “No puedo, estoy limpiando”.

Este ejecutivo sigue desanimado por el pasillo, tratando de encontrar la oficina administrativa. Segundos más tarde, consigue un segundo hombre de limpieza, este ejecutivo le pregunta: “¿Usted me puede ayudar a conseguir la oficina administrativa?”. El hombre de limpieza, alegre y entusiasta, le responde: “Claro, con gusto puedo ayudarle...”. Este ejecutivo queda asombrado por la actitud y disposición del hombre. Cuando llegan a la oficina administrativa, le da las gracias y le hace una pregunta: “¿Qué hace usted en la empresa?”; este hombre respondió: “Ensambo autos deportivos”.

Definitivamente, una actitud hace la diferencia en una persona que quiere y desea lograr un negocio. Eso es clave. Sea que esté limpiando o sea un pro en algo, debe tener la actitud correcta. Esto influye sobre lo que desea lograr y le abre las puertas a grandes oportunidades.

Voy a seguir profundizando en esta idea, porque dentro de las actitudes para comenzar en pequeño existen potenciadores que agregan nuevas características para mejorar nuestro arranque inicial. Todos tenemos un punto de inicio, todos comenzamos desde un punto en la vida para lograr algo grande; dentro de estas ideas quiero consolidar la sorprendente actitud y sus *plugins*, al menos nueve de ellos, los cuales van añadir valor adicional a las nuevas características de una sorprendente actitud.

1) LAS PERSONAS CON UNA SORPRENDENTE ACTITUD MIRAN LA VIDA CON ABUNDANCIA

Dios hizo las cosas abundantemente para que las disfrutemos, pero desde muy pequeños se nos codifica con una mentalidad de escasez. De pequeño tuve muchas carencias, y una de ellas fue la comida. Viví en un hogar de cuatro hermanos, dos mujeres y tres varones conmigo; mientras papá estuvo en casa las cosas estaban más o menos en control. Después de que papá se fue las cosas empeoraron

drásticamente, la comida escaseaba, y eso desarrolló en mí una imperiosa necesidad de comer, mucho más de lo que necesitaba. Esa conducta siguió hasta mi juventud y parte de mi adultez, siento que eso me dio una cosmovisión de escasez reactiva.

Las personas con mentalidad de escasez desarrollan actitudes reactivas y negativas, porque ven la vida limitada; y una vida limitada, desarrolla adicciones y comportamientos que terminan produciendo ciertas conductas restrictivas. En mi caso la comida fue un problema serio, siempre estaba tan hambriento que comía a escondidas. *Hay áreas de la vida donde usted podría estar experimentando una mentalidad de escasez por los recursos limitados que experimentó.*

Cuando comencé a fabricar dinero en cantidades industriales (desde mi punto de vista), descubrí lo ilimitado de la productividad, la capacidad de hacer negocios y lograr cosas importantes. Mi negocio floreció en tal sentido que todas mis comidas las hacía en establecimientos de comida rápida. No había un día en ese periodo de tiempo donde no visitara esos establecimientos. El impacto de crecer rápido, prestando servicios de calidad, no expresa en ningún sentido la madurez; sino la habilidad de hacer buenos negocios.

Fue difícil resolver esa situación en mi vida, porque llegué al punto más crítico de pesar el doble de mi peso regular, según la masa corporal y mi estatura. Parecía una bola de carne. Me sentía enfermo y débil, no podía subir una escalera y mis rodillas me dolían por el excesivo peso que tenía. Toqué fondo en mi descontento conmigo mismo, lo cual me llevó a hacer algo por mi salud. Cambié mi dieta, comencé a hacer deporte nuevamente y me centré en comer saludable.

Esa mentalidad de escasez me llevó a tomar malas decisiones relacionadas con mi salud; a pesar que aprendí a ser productivo, no tuve balance. De seguro habrá experimentado escasez durante su crecimiento, quizás creció escuchando frases familiares muy comunes y típicas que le recordaron recursos limitados: “El dinero no crece en la

grama". "Tengo mala suerte". "No soy rico". "El que le dio eso, no lo va a volver a comprar". "No tengo". "No pidas tanto". "Los ricos están completos".

Podríamos describir a la persona con mentalidad de escasez comparándola con un niño que está en una fiesta; a la hora del pastel está de primero en la fila, porque en su cosmovisión limitada no quiere quedar sin un trozo grande de pastel. Cuando llega a la fila, si nadie lo ve, toma los trozos grandes; incluso, si ve que nadie lo mira, toma dos, diciendo al de atrás: "Es para mi hermana...", pero no tiene una. La persona con mentalidad de escasez siempre tendrá una necesidad adictiva de "más para mí, menos para los demás", porque dentro de sí, piensa y ve el mundo con una mentalidad de escasez.

Piense, por ejemplo, en su empleo; la persona con mentalidad de escasez vive para satisfacer su ego y sabe que si a su compañero de trabajo le aumentan el sueldo antes que a él, él no podrá aspirar a un aumento. La personalidad de escasez siempre cree que la competencia le está robando los clientes, ve el mundo con recursos limitados; mientras otros tienen, él carece, mientras otros disfrutan, él sufre; mientras otros tienen gozo y paz, él vive en estrés y angustia. Porque en su mentalidad los recursos son limitados.

Mirándolo objetivamente, los recursos son limitados en muchos aspectos de la vida; ningún país cuenta con la infraestructura completamente superdesarrollada para producir suficientes alimentos para toda la población mundial. De hecho, mientras escribo esto en medio de una pandemia global, lo primero que se agotó de los anaqueles de las grandes tiendas fue el papel higiénico. Alguien va a tener que explicar qué relación tiene el papel higiénico con una pandemia. Fue razonable que el agua estuviera dentro de los productos que rápidamente se agotaron; sin embargo, el papel higiénico tuvo el primer lugar en cuanto a productos agotados.

Los recursos son limitados, porque dependen de la producción; a medida que miramos el mundo con escasez nuestra visión de vida será limitada, podríamos seguir evaluando todo el gran problema de los recursos limitados, pero quiero enseñarle que hay un nivel de mayor excelencia.

2) LA MENTALIDAD DE ABUNDANCIA MIRA LA VIDA CON RECURSOS ILIMITADOS

Esa es una gran diferencia, porque la mentalidad de abundancia sabe que Dios nos da todas las cosas en abundancia para que las disfrutemos. Por lo tanto, viva la vida creyendo que es abundante, su copa está rebozando; el bien y la misericordia de Dios le siguen todos los días de su vida y, aunque los recursos pueden ser limitados, su mentalidad es ilimitada. La mentalidad de abundancia no es pensamiento positivo, es una realidad a su alrededor; porque nuestro Dios es ilimitado, no tiene principio ni fin, es dueño, es creador. Por lo tanto una mentalidad de abundancia tiene el potencial de mirar la vida con productividad ilimitada.

¿Le ha faltado el sol estos últimos días? ¿Ha tenido ausencia del aire? ¿Ha ido a la playa sin poderse bañar porque se acabó el mar? Es decir, hay suficiente para todos, para satisfacer nuestras necesidades normales. Usted no anda acaparando el sol porque alguien se llevó más del que necesitaba. Las personas con mentalidad de escasez son avariciosas y la avaricia es un enemigo sigiloso que entorpece la capacidad de mirar el mundo con abundancia. Siempre están preocupadas por el futuro, por acaparar, compran cositas que luego no usan, no consumen; no disfrutan lo que tienen, porque lo obtuvieron por avaricia.

Una mentalidad de abundancia tiene ideas productivas que proveen para todos sin que nada les falte. Una mentalidad de abundancia es previsiva y cuidadosa sin añadir cargas al futuro.

3) ¿CÓMO PUEDE DESARROLLAR UNA MENTALIDAD DE ABUNDANCIA?

En este punto usted se preguntará ¿cuál es el concepto de mentalidad de abundancia? Mi concepto de mentalidad de abundancia no trata de dinero, ni de ese insidioso mecanismo teológico de prosperidad; en realidad no tiene que ver con prosperidad, aunque puede llevar a las personas a ella, porque cuando usted aplica los principios de inversión, estos lo llevan a tener éxito en los negocios. La mentalidad de abundancia parte de la idea de ser productivo. Dios nos hizo para ser productivos y generosos. Como dijimos anteriormente: *una mentalidad de abundancia es la capacidad de vivir renovando y transformando la manera de pensar para usar sus recursos físicos, psíquicos, espirituales para vivir en la libertad de las ideas, no en la restricción de las carencias.* ¿Cómo se logra una mentalidad de abundancia? Cambiando su mente; renovando su manera de pensar, pensando en las cosas buenas agradables y perfectas; siendo productivo desde las tres esferas de la productividad: mental = ideas positivas; física = usando la fuerza para la productividad; espiritual = disciplinas espirituales.

Eso se logra cambiando la película mental que generalmente desarrolla toda persona que tiene una mente impactada por sus circunstancias negativas.

Por supuesto, todos tenemos películas mentales automáticas, generadas por eventos negativos en la vida... algunas personas viven en pánico y ansiedad debido a memorias emocionales no resueltas en la vida. El cerebro tiene la capacidad de procesar imágenes en tan solo trece milésimas de segundo, descarta el 99 % de información no relevante, pero en la medida que una información es relevante las dirige a las regiones integradoras y motoras del encéfalo para generar respuestas más convenientes. La mente es una máquina muy poderosa que trabaja por sí misma de acuerdo a los paradigmas que vamos recogiendo a lo largo de la vida. Estos se forman alrededor de eventos, vivencias, conversaciones, creencias, circunstancias positivas y negativas, todo este cúmulo de eventos va dando forma a nuestra manera de pensar.

Si tuvo una vida de escasez, posiblemente su mente desarrollará pensamientos de escasez.

No quiero ser lineal, porque cada caso es único y cada cabeza un mundo distinto. Las mismas cosas que le suceden a dos personas, los mismos eventos, las mismas circunstancias, los impactan de diferentes maneras. Las personas generan comportamientos a partir de sus experiencias. Estas no son exclusivamente determinantes; tenemos el poder de la voluntad, de vivir por lo que soñamos ser y no por lo que nos sucede.

Abramos la mente y el corazón para cambiar nuestros paradigmas, nuestra manera de pensar y actuar. Comencemos deteniendo el círculo constante de pensamientos de escasez. La película mental genera ansiedad, enojo y estrés. Todas las emociones segregan en nuestro cuerpo ciertas sustancias; en el caso de las emociones relacionadas con ira, enojo, ansiedad y estrés, desarrollan sustancias químicas como la adrenalina, desestabilizando el equilibrio del cuerpo, ya que lo mantienen en constante alerta y tensión alterando el sistema defensivo. Este, a su vez, repercute en riesgos de enfermedades cardíacas y el desarrollo de otras patologías perjudiciales.

Cuando genera felicidad y alegría, su cerebro genera químicos como la endorfina, dopamina, serotonina, oxitocina, y estas se pueden activar desarrollando ciertas actividades como escuchar música, bailar, cantar, reír, practicar actividades deportivas, caminar al aire libre, tomar el sol, comer chocolate, besar a su cónyuge.

Al generar estos químicos en su cuerpo, está en el camino de tomar el control de su vida; aprendiendo a educar su mente, educa su cuerpo. Usted tiene el control por omisión o decisión, consciente o inconscientemente. Si aprende a hablarse cosas buenas, positivas y alentadoras, su mente cambia y, por ende, cambiará la película mental.

Según una investigación publicada en la revista *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, hablar con uno mismo beneficia el pensamiento y la percepción aumentando nuestra capacidad intelectual. Los expertos concluyeron, de un experimento con veinte voluntarios, que este acto verbal mejora la atención y nos mantiene concentrados a la vez que reduce las distracciones. También nos ayuda a ser más decisivos y a controlar pensamientos y reacciones cognitivas y emocionales, lo que en definitiva nos sigue ayudando a seguir en foco.⁶

Comience a cambiar pensamientos de escasez por pensamientos de abundancia, entonces cambiará su manera de pensar, tendrá mejor calidad de vida. Tiene que hablarle audiblemente a su mente para que se pueda escuchar y activar su voluntad y el control de su vida. Debe parar los argumentos irresponsables de una mente de escasez; tiene que resolver sus traumas de la infancia (“no sirves para nada”, “nunca haces nada bueno”, “eres muy bruto”) hablando en forma positiva, conversando con usted mismo, en su mente y, a veces, frente al espejo, o audiblemente. Mírese a los ojos y háblele audiblemente a su mente, recite la Palabra de Dios y créala, sea agradecido: *“Padre celestial, gracias porque me hiciste a tu imagen”*; *“la vida es hermosa, vívala a plenitud hoy”*; *“salga por esa puerta a comerse el mundo”*; *“Jehová es mi pastor y nada me faltará”*; *“gracias, Señor, por el sol”*; *“hoy va a ser responsable”*; *“Hay suficientes recursos para todos”*; *“Dios hizo las cosas con abundancia para que las disfrutemos”*.

Ahora, no es que tras salir a la calle todo va a estar bien. No es cuestión de usar su tarjeta de crédito deliberadamente porque Dios da todas las cosas en abundancia, no; no se trata de engañarse a usted mismo usando irresponsablemente las

⁶ <https://www.muyinteresante.es/salud/articulo/hablar-conuno-mismo-es-bueno-o-malo-721474530565>

herramientas financieras que tiene a su disposición, ni gastando sus ahorros a diestra y siniestra.

Ese no es el tipo de mentalidad de abundancia del que hablan las Escrituras.

Es muy triste mirar las estadísticas relacionadas con las finanzas de los que viven en esta nación de abundancia, que Dios ha bendecido en forma maravillosa; el 45 % de la población americana no tiene mil dólares en fondos de ahorro, una de cada dos personas no tiene un fondo del 100 % de su sueldo. Dios ha colocado una cantidad de recursos en sus manos para que los multiplique.

En la parábola de los talentos Jesús explica el tipo de mentalidad que tienen las personas que entierran sus talentos, porque tienen una mente de escasez; porque no tienen las agallas de salir y hacer negocios. Las mismas oportunidades y posibilidades que los otros dos siervos tenían, las tenía el tercer siervo que recibió un talento; los mismos escenarios, la misma economía, la misma inflación, la misma cantidad de días. Sin embargo, no supo aprovechar sus oportunidades, lo pudo colocar en el banco y recibir los intereses en la rendición de cuentas. En vez de eso tuvo miedo; el miedo activa la mente de escasez, porque activa emociones secundarias: el pánico y la ansiedad.

“Las masas humanas más peligrosas son aquellas en cuyas venas ha sido inyectado el veneno del miedo, del miedo al cambio” (Octavio Paz).

Los desafíos que enfrentamos están relacionados a la capacidad de superar aquellas cosas que nos detienen, como el miedo. El miedo tiene el potencial de acabar con su vida, de quitarle la tranquilidad. Ciertamente había personas alrededor de usted, en su niñez, que debieron cuidarle, pero no lo hicieron; ahora es responsable de resolver esos acertijos emocionales, ya no es una víctima, usted debe

trabajar activamente sus aristas emocionales para superar su bagaje emocional disfuncional.

Usted tiene el poder de trabajar y crear su abundancia viviendo en forma responsable, educando su mente y cuerpo para vivir en control, porque ahora tiene el control, no es el producto del azar, usted tiene propósito. Pudieron haberle quitado muchas cosas y sembrado en usted temores; sin embargo, puede resolver esos temores y caminar en una mentalidad de abundancia por decisión y no vivir por omisión o reactivamente, dejando que su mente domine sus circunstancias. La libertad está en sus decisiones; tome la decisión ahora de cambiar su manera de pensar.

Eso no quiere decir que vamos a negar la realidad que está frente a nosotros, es reconocer lo que estamos viviendo y, al mismo tiempo, que nuestra respuesta a los eventos es con una sorprendente actitud positiva, ganadora y entusiasta. La mentalidad de abundancia mira la vida con recursos ilimitados; en medio del competitivo mundo que nos rodea, camina en bendecir las instituciones donde hace vida; anula las conversaciones de pasillo que son críticas y descalifican a las personas. Cambie esas conversaciones en positivas, trabaje con el mismo o un mejor nivel de pasión por la empresa aun cuando no vea los resultados deseados, dando, incluso, horas extras; es decir, bendiciendo la organización con más millas, más responsabilidad según sus propias capacidades, dando más de sí mismo, sea más asertivo y positivo en sus conversaciones. Elimine las conversaciones mentales producto del malestar que produce el roce con la gente. La mentalidad de abundancia sigue produciendo oportunidades de gozo y alegría dentro de su círculo de influencia y en diferentes niveles de la organización.

Una persona con una mentalidad de abundancia, también tiene iniciativas y educadamente busca las oportunidades para tratar temas difíciles proactivamente, es más intuitivo en las necesidades de la empresa para ver cómo puede hacer más por su buen funcionamiento.

4) LAS PERSONAS CON UNA SORPRENDENTE ACTITUD SON TOTALMENTE AGRADECIDAS

El agradecimiento es una fuerza impulsora de la sorprendente actitud. ¿Por qué? Porque la gratitud viene de reconocer que es un viajero en este mundo y está de paso, por lo tanto todo lo que tiene, todo lo que acumula, tiene un sentido de uso más que de dueño; lo recibió y es un administrador de todo lo que ha recibido, sea por esfuerzo propio, sea que venga de terceros.

Existen cosas inmateriales que disfrutamos, como el hecho de que estar vivos, respirar, y tener salud; y aun si estuviéramos enfermos, tenemos esperanza de sanar y esta es un obsequio divino, porque hay muchos que no pueden ni quieren alzar su vista a los cielos y decir: “Gracias, Señor, porque todo es tuyo y me lo has dado para ser agradecido”. Entonces podemos afirmar que su situación actual es producto de la gracia de Dios. Con nada llegó a este mundo y sin nada se irá.

Tómese el tiempo diariamente para agradecer por la bendición de despertar y reconocer que la vida es hermosa a pesar de sus actuales circunstancias; sea que viva en bonanza o ande ajustado, existen personas más agradecidas por tener un pan en su mesa, por tener agua. Sea que gane el mínimo o tenga un buen sueldo, es una persona afortunada.

Dé gracias porque tiene lo suficiente y la esperanza de que las cosas van a mejorar.

“Hoy estás mejor que ayer, mañana será mejor que hoy”
(Pastor Frank Rodríguez).

En la medida que aprenda los doce principios para ir de un empleo u oficio a un emprendimiento su vida mejora, la vida mejora cuando ponemos en práctica un plan y tenemos una gran pintura delante de nosotros. Quizás su gran pintura sea acompañar a la actual empresa donde está a tener éxito, y que esa sea la medida de su gran pintura; pues tómese el tiempo de agradecer por estar allí y tener al menos lo

suficiente, mientras aprende y resuelve mejores posiciones dentro de la organización.

Cuando comienza a articular el agradecimiento, comienza a crecer en una conducta positiva que eventualmente le llevará a tener una sorprendente actitud, tanto como una mentalidad de abundancia; no para impresionar a nadie, sino para dar lo mejor de usted en todo, porque esto obedece a la gracia de Dios en su vida. La adoración a Dios comienza cuando es exigente en ser una persona con una actitud sorprendente.

La gratitud activa las glándulas del cerebro que mejoran su salud, bienestar y sentido de esperanza en la vida, ofreciéndole una mejora en el funcionamiento de su cuerpo.

5) LA GRATITUD ES LA FORMA DE ADORACIÓN MÁS SIGNIFICATIVA CON LA CUAL PUEDE ADORAR A DIOS

Dios está continuamente haciendo milagros en nuestras vidas, y muchas veces no lo notamos fácilmente, a menos que sea algo sumamente portentoso y visible. Dios hace milagros a cada milésima de segundo; tiene este mundo en control, nada sucede sin que Él lo apruebe; y, aunque tenemos que liderar con el mal y la decadencia de un mundo corrompido por el pecado, tenemos la esperanza de que definitivamente veremos cara a cara a un Dios que actuó siempre para nuestro provecho y beneficio absoluto. Sea que vivamos o que muramos, del Señor somos; por lo tanto él hace milagros para nosotros cada milésima de segundo. Cada instante, aun cuando ignore esto, aun cuando no lo vea, Dios hace milagros en su vida. Tómese el tiempo de agradecer, es una forma muy positiva de adorar a Dios en el contexto del diario vivir. Examínese a sí mismo, mire atrás en los procesos de vida que ha tenido, se dará cuenta que vive porque Dios le ama y tiene un plan para usted.

Esta es una razón más para agradecer a Dios por sus milagros. Debe estar consciente de esto, debe maximizar su vida para ser totalmente agradecido a razón de la multitud de milagros en ella. *“Dad gracias en todo, porque esta es la voluntad de Dios...”* (1 Tesalonicenses 5:18 RVR60).

6) LA GRATITUD ABRE LA VENTANA DE LOS CIELOS PARA EL BIEN DE LOS QUE LE AMAN

Cuando entendamos la verdad de la gratitud viviendo en agradecimiento, vamos a estar en contentamiento porque aun cuando no tengamos todo lo que necesitemos, aun cuando no tengamos todo lo que deseemos, su presencia será nuestra mayor recompensa. La mayoría de personas, incluyéndome también en este porcentaje, no disfrutamos lo suficiente de la presencia del Padre, porque no estamos viendo que el mayor valor de la gratitud viene de nuestra relación con él; esa relación padre e hijo/hija que el mundo ha resquebrajado.

Un padre es algo muy precioso y valoramos la relación al tener el corazón lleno de agradecimiento por lo que ya tenemos; su presencia es lo mejor. Entonces valoramos lo que tenemos cuando somos extremadamente agradecidos, valoramos las relaciones cuando estamos agradecidos no por lo que hagan por nosotros, sino por la relación de amor. Todos esperamos algo de las personas, esperamos su servicio, sus atenciones, regalos; en fin, esperamos muchas cosas de ellos. Sin embargo, reconocer su presencia al lado de nosotros y estar agradecidos solo por este hecho, nos permite dar un gran paso en el camino a una sorprendente actitud, la que abre la ventana de los cielos para disfrutar su presencia.

7) LAS PERSONAS CON UNA SORPRENDENTE ACTITUD

SON GENEROSAS

La generosidad es el acto misericordioso de dar y compartir con los demás de la abundancia que tenemos y recibimos de Dios. Cuando tenemos esa mentalidad de abundancia y somos agradecidos tenemos de dónde dar.

Cuando las personas son generosas con nosotros al dar, nos están enviando un mensaje: “Me acordé de ti, te aprecio, valoro la amistad y tu acompañamiento en la vida. Eres especial para mi familia, por eso soy generoso contigo”. Pero la generosidad no es solamente dar regalos, es un estilo de vida. Una persona generosa tiene el hábito de dar de su tiempo, de su dinero, de su amor, de su fe, de su esperanza, de escuchar. Creo que la mayor generosidad que puede tener un ser humano en vida es escuchar a las personas; se necesita más fuerza de voluntad para escuchar que para hablar. Hablar es fácil, sobre todo cuando quiere llenar el silencio, sobre todo cuando quiere impresionar.

El mayor logro de la generosidad es dar de su tiempo para escuchar a una persona y aumentar su plusvalía cuando tiene tiempo para ella o él. La generosidad debe practicarse, no sale sola a pasear; es como una dama en un baile, hay que invitarla a bailar y eso es sumamente desafiante para aquellos que no tienen el hábito de la generosidad. Hay que practicarla consciente, insistente y permanentemente, porque las personas a su alrededor necesitan ser apreciadas y valoradas; la generosidad tiene el potencial de decirle sin palabras a las personas que las apreciamos y las necesitamos a nuestro lado.

Mi esposa tiene el hábito de dar regalos a los niños, tenemos a una familia que estamos mentoreando y en cada oportunidad que nos reunimos, mi esposa lleva un detalle para sus bebés. Eso provoca un afecto inmensurable en la vida de las personas y retroalimenta la relación en un nivel máximo.

La generosidad es un estilo de vida que impulsa la felicidad y la sanidad interior, tanto como la física. Las personas que han experimentado libertad de las emociones tóxicas tienen la capacidad de vivir con salud física y emocional; por supuesto, una buena dieta potencia y da salud, y esta se revitaliza con un espíritu apacible, lleno de paz y claridad emocional.

Aristóteles dijo: *“La envidia es el dolor al ver la fortuna en otra persona”*.

La envidia tiene el potencial de acabar con su tranquilidad. Una persona dominada por la envidia pierde la capacidad de ser agradecido y de ser generoso, porque su mente está retorciéndose por lo que otros tienen y han alcanzado, pero el asunto es que en realidad ellos no quieren tener lo que otros tienen, ellos quieren que otros pierdan lo que tienen, no quieren verlos felices, desean que les vaya mal. Por el contrario, una persona que admira a otra es un sentimiento más loable, puede felicitar y alentar a la gente por lo que ha logrado. La envidia supone que hizo trampa para el éxito.

Por favor, tenga el mayor cuidado si está rodeado de gente como esta, ya que puede estar alrededor de chupasangres emocionales; gente envidiosa que está tratando de apagar sus victorias y minimizar sus éxitos; o, si su caso más bien es que está sufriendo de este enemigo sigiloso, le animo a construir el sentimiento de admiración y a celebrar las victorias de sus amigos y familiares, celebrando sus éxitos. Tal vez al principio suene algo hipócrita y se sienta incómodo cuando da afirmación y buenas palabras, pero los malos sentimientos salen cuando se arrepiente de ellos, los confiesa y comienza a escuchar su mente cuando habla en voz alta y cobra valor trabajándolos audiblemente.

8) LAS PERSONAS CON UNA SORPRENDENTE ACTITUD

AMAN A LAS PERSONAS

Días atrás, en mi tiempo devocional, estuve meditando en 1 Corintios 13; es un capítulo sumamente hermoso y alentador para mí. Me tomé al menos tres días para escuchar a Dios en ese capítulo y hay tres palabras que me llenaron el primer día: cosas que hablo, cosas que creo, cosas que doy; esto relacionando con los primeros tres versos.

Es impresionante que hay tantas cosas que podemos hablar y decir, pero no es un distintivo del amor. Es increíblemente sobrenatural tener cosas portentosas, pero esa característica tampoco define el amor. Las personas se vuelven famosas y altruistas, y pueden construir grandes imperios, ONG, pero tampoco es amor.

Si avanzamos un poco más allá, porque en el proceso de llegar al verso siete da algunas descripciones y ejemplos del significado del amor, bajo la sombra de este versículo podríamos encontrarnos con la definición exacta. *El amor* es una combinación de cuatro palabras que juntas significan: “*estoy dispuesto a...*” y este significado tiene la particularidad de generar comprensión, empatía, fe, esperanza, sacrificio. Es decir, al tratar de definir la palabra, todo se complica de una manera que volvemos a la palabra amor. Pero para mí la medida del amor significa: “Estoy dispuesto a...”.

El amor no solo es un sentimiento de ternura y afecto. Es un verbo, una acción que involucra a las personas a nuestro alrededor cuando tenemos una sorprendente actitud y estamos dispuestos a amar a las personas, cualquiera sean las circunstancias, y desarrollar servicio, afecto, empatía y sacrificio para ellas; aun cuando la relación no sea tan profunda como la de una persona íntima, como su esposa, esposo o hijos. Somos capaces de mostrar servicio desinteresado porque, indiferentemente de la recompensa que podríamos obtener de las diferentes acciones, lo hacemos con integridad y verdad. De eso se trata y es a lo que el apóstol Pablo nos desafía en este capítulo. Podemos hacer

cosas y estar desconectados de la verdadera realidad del porqué lo hacemos y para quién lo hacemos.

Sea afectivo con las personas a su alrededor. Sea servicial con todos, sin discriminar a nadie. Use palabras que levanten a las personas y produzca alegría a su alrededor; no se conforme con tener una cara, dele movimiento a esos labios para que se parezcan más a alguien que tiene contentamiento por dentro; gane la batalla interna de sus problemas y deje muy dentro de usted todas las circunstancias para su terapeuta o esos periodos de catarsis que pueda hacer con algún buen amigo. No todos los que están a su alrededor tienen que ser sus consejeros; más bien conviértase en esa persona que desea escuchar y ser de apoyo a todos, sea jovial. Mantenga alto su nivel de energía, no se agote, en el agotamiento no hay amor. Tome descansos y dedíquese tiempo a usted mismo, el amor comienza por amarse a uno mismo primero y para eso hay que dedicarse tiempo.

9) LAS PERSONAS CON UNA SORPRENDENTE ACTITUD ABRAZAN LA EXPERIENCIA

Todo en esta vida nos provee de experiencia. Jim Rohn, decía que su papá le enseñó a rememorar las experiencias diarias de la vida, a hacer un repaso del día y valorar la experiencia, abrazarla, porque ellas nos proveen de una gran sabiduría. Ninguna experiencia deberíamos etiquetarla de negativa; aunque, por supuesto, hay experiencias así, injusticias, momentos difíciles, circunstancias penosas, dolor, angustia, muerte. Todo esto tiene el potencial de reducir nuestra capacidad de tolerancia y bajar nuestro umbral de dolor.

El desafío que planteo en este segmento es cambiar el enfoque, abrazando las experiencias por lo que son, por lo que hacen en nosotros y rememorarlas diariamente para construir una base de datos que nos permita ser más

humanos, más gente, y estar más al lado de las personas en sus alegrías y tristezas; acompañar y dar soporte a sus momentos de flaqueza o efusión.

Valorar las experiencias para tomarnos un tiempo de reflexión que nos ayude a reinventarnos cada día; tener esta práctica intencional de revisar diariamente las experiencias para aprender de ellas y permitir que formen parte de nuestros recuerdos conscientes, es una forma de abrazar la experiencia para poder ayudar a otros. Esto puede cobrar más vida en nuestro camino de experimentar mayor significado, porque le damos valor a todo. No dejamos que ninguna circunstancia pase sin que podamos aprender de ella algo positivo.

“Y sabemos que a los que aman a Dios, todas las cosas les ayudan a bien, esto es, a los que conforme a su propósito son llamados” (Romanos 8:28 RVR60).

El apóstol Pablo examina la vida bajo la lupa de esta increíble declaración; abraza la experiencia desde el punto de vista de la totalidad de la experiencia humana, apreciando que Dios tiene el control aun de las cosas más difíciles de la vida, y no deja pasar nada sin que tenga un resultado positivo para nosotros, porque somos llamados a una experiencia misional. Este concepto nos ayuda a procesar la experiencia, incluso la pérdida de un familiar, los desastres naturales, y los dolores de parto en que se encuentra el mundo hoy, desde unos lentes muy poderosos: la esperanza, con el fin de adquirir una ciudadanía mucho más preciosa que la actual.

PARA COMENZAR EN PEQUEÑO TIENE QUE ESTAR AUTOMOTIVADO

La automotivación es un misterio. Unos son motivados por cosas, personas, ideas, mientras que otros no son motivados; y esto puede significar un viento que pueda ayudar a mover su nave al lugar donde quiere llegar, sus velas deben tener la

capacidad de sostener el viento, pero no siempre es así. No siempre se tienen los vientos naturales para emprender la navegación, y resulta que en medio del impetuoso mar donde corrían vientos que empujaban, su vida ahora está detenida; aunque tenga un buen velero, no tiene esos vientos que lo estaban llevando a donde usted había trazado su ruta.

Esto lo he visto muchas veces, las personas no tienen las disciplinas para seguir adelante aun cuando la estrella polar haya desaparecido en una noche oscura, de esos momentos de vacío que experimentan los humanos, los eventos fortuitos hacen desaparecer su norte, y lo ven borroso. ¿Qué hacen para automotivarse? Porque por fuera suceden diferentes cosas que sobrepasan sus motivaciones, pero es desde el corazón donde viene el desánimo más brutal, el desaliento, las ganas de volverse atrás de una idea que al principio motivaba; de un matrimonio que encendió su pasión en el comienzo de la historia, pero luego de algunos meses, o años, la pasión se esfumó; de un emprendimiento que comenzó pero surgieron dudas, volvieron atrás. Hay tantas personas que resuelven en su corazón dejar sus metas, esos sueños que comenzaron a formarse en sus mentes y desde adentro mismo de sus corazones desisten de ellos.

Es como esa imagen que ha rodado por Internet de dos hombres que están cavando un túnel; uno de ellos se está volviendo, mientras el otro sigue cavando. En la imagen se observa que el que sigue motivado cavando está a un picotazo de llegar, y la misma distancia que le quedaba a uno, la tenía el otro. O el hombre que está a un golpe de ganar la pelea, pero se deja vencer por el cansancio y baja la guardia; mientras que su oponente, aunque moribundo, mantiene la guardia y da su golpe de éxito.

Estamos rodeados de personas que no lograron sus sueños y todo ese desaliento está allá afuera, tratando de mitigar el suyo; ellos tienen recipientes de agua para apagar el fuego de

su corazón, y esto lo ilustra un experimento que se titula: *“El experimento del mono, el plátano y la escalera”*⁷.

En el interior de una celda hay cinco monos y en el centro de la habitación hay una escalera con plátanos en la parte superior. Los monos no tardarán en empezar a subir la escalera para alcanzar los plátanos, sin dudar por un minuto. Pero cada uno de sus objetivos se ve destruido por una cubeta de agua fría: cada vez que un mono sube la escalera los investigadores rocían a los primates con agua fría.

Esto resulta en que los demás monos den una reprimenda con golpes, gritos y mordidas a los que intentan subir... todo esto, para que nadie más intente hacerlo. Estas prácticas resultaron ser muy efectivas; después de un tiempo, ni un solo mono intentó subir en busca del plátano. Los investigadores introducen otro cambio: sacan un mono de la jaula y colocan otro en su lugar. Este “novato” ve los plátanos en lo alto de la escalera y resuelve buscarlos, a lo que los demás monos lo golpean, gritan y muerden.

La diferencia con los anteriores es que no existe el agua fría que los otros experimentaron, pero luego de varios intentos desistió. Y así continuaron los investigadores y cuando alguien intenta subir las escaleras, estos animales continúan actuando con el mismo patrón.

No hay evidencia de que esta sea una historia verídica, es más una fábula que verdad, pero tiene un gran significado para nuestro punto. La sociedad tiene sus maneras de codificar el entorno que nos rodea, y muchas de las personas que están alrededor de nosotros tienen buenas intenciones; observe que los monos también las tenían al evitar el agua fría en sus compañeros nuevos en la jaula; en su buena intención, actuaron con golpes, gritos y mordidas.

A su alrededor hay tantas personas lastimadas por golpes, gritos y mordidas y ellos tienen buenas intenciones, tienen

⁷ Fuente <https://psicologiymente.com/social/experimentomonos-platanos-escalera>

buenos argumentos, tienen tantas historias personales que echan todo eso sobre usted para desanimarle. Con buenas intenciones, ellos perdieron el sentido y propósito de la vida, olvidaron lo que se siente llegar a la meta, tener éxito, vibrar de emoción cuando se está ganando. ¿Sabe por qué? Porque alguien les echó un balde de agua fría a sus sueños, a sus ideas, no tuvieron la capacidad de automotivarse, de animarse, de escuchar las experiencias y aprender de ellas, seguir adelante con sus ideas, sueños y deseos aun cuando todo a su alrededor decía “no”, se rindieron.

Ahora quiero que me escuche por favor, tómese un momento para repetir conmigo esta frase: *la automotivación es el arte de continuar donde otros volvieron atrás*. Es construir el camino donde otros caminarán, es ser pionero. Es el tipo de persona machetera; mientras otros van detrás de su espalda, el machetero va adelante construyendo el camino por donde ellos van a pasar, y esto es sumamente complicado para los complicados. Los complicados se complican, mientras que los automotivados resuelven, son de mente abierta, flexibles, resilientes, siempre están mirando la pintura completa. Ellos tienen delante de sí un gran cuadro al cual quieren llegar.

Estos automotivados son tan buenos para producir movimiento que no tienen problemas con las historias de otros. Saben escuchar, se detienen a observar, llevan consigo un equipaje ligero de emociones; porque saben que estas juegan sucio, convierten esas emociones negativas en energía pura para seguir adelante en sus metas.

Si quiere desarrollar emprendimiento, dentro de la habilidad de comenzar en pequeño, automotívese mirando la pintura grande, concéntrese en mirar ese cuadro y nunca deje de mirarlo. Esa gran pintura es su visión. Esta tiene que ser lo suficientemente grande como para automotivarlo, quiero repetir esto: una visión debe ser lo suficientemente grande como para que lo automotive. Fíjese que no uso la

palabra pequeño aquí, porque una visión no puede ser pequeña, una visión tiene que ser grande.

Cuando los creadores de Home Depot fueron despedidos de su empleo de Handy Dan⁸, una tienda de ferretería minoritaria, el ahora multimillonario Bernard Marcus junto a Arthur Blank, desde una cafetería en Los Ángeles en 1978, imaginaron una super tienda minorista que ofrecería productos de todo tipo de excelente calidad a buen precio y con el asesoramiento de personas capacitadas por ellos mismos.

El sueño de establecer una cadena que se expandiera por todo Estados Unidos comenzó con la inauguración de dos pequeñas tiendas en los suburbios de Atlanta. Gracias a una empresa de inversión, las tiendas llenaron sus almacenes con 18 mil artículos diferentes, desde pintura hasta accesorios de plomería.

Hoy Home Depot cuenta con presencia en Estados Unidos, México, Canadá y Puerto Rico, superando las 2.200 tiendas, los 300 mil asociados, y ventas anuales de 66 mil millones de dólares. Ciaran Brennan, es el dueño de 53,4 % de las acciones de The Home Depot. Y ocupa el lugar 15, en la lista de las 500 mejores empresas de Estados Unidos, esto según la revista Fortune 500. Sus ventas crecieron en un 11 % de 2005 a 2006.

¿Cuál era la pintura grande de Marcus y Arthur? ¿Cuál era el cuadro que ellos visualizaban a futuro? Establecer por todo Estados Unidos una cadena de tiendas minoristas. ¿Cuál era ese plus que lo hacía diferente de sus competidores? *“Desde un principio pensamos que si ofrecíamos mercancía de calidad al mejor precio, aunado al servicio de nuestros asesores, podríamos hacer cambios importantes en el mercado de los minoristas”*, en palabras de Marcus en su libro, usando la frase: *Hágalo usted mismo.*

⁸ https://es.linkfang.org/wiki/The_Home_Depot

El secreto de ir más allá de la implementación y motivación en la construcción de las ideas que su gran pintura va a resolver, es tomar el principio de 6+1. Este dice: *trabaja seis días y descansa uno*. Es la regla desde el principio. ¿Qué quiero decir con esto? Una persona automotivada, sabe que 6 es un buen número para trabajar y forjar su emprendimiento, su negocio, o simplemente escalar en la actual empresa donde se encuentra; no soy de los que cree que todos van a emprender un negocio, una idea, un proyecto.

La medida de su éxito la define usted mirando su gran pintura, visualizando cómo quiere que sea el final de ese cuadro, construyendo la medida de su éxito. Fíjese bien, no hay una definición exacta para todo lo que implica y significa el éxito y esto tengo que explicarlo, porque de repente puede sentirse forzado a lanzarse al agua, sin querer nadar; es decir, en este pequeño paréntesis tenemos que definir la medida y pintura de lo que para usted significa el éxito, el logro y la realización.

Hay muchas definiciones diferentes para una sociedad tan diversa como la nuestra, no se puede juzgar. Por ejemplo, puede que para una mujer la medida de su éxito sea vivir sola, lograr una profesión, desarrollarse como empresaria, viajar por el mundo, y luego a los 60 casarse y vivir sin hijos el resto de su vida. Si es mujer, tal vez se sienta tentada a condenarla, porque dentro de sí su gran motivación, su automotivación y autorealización está detrás de los viajes y el empleo.

Tampoco podemos juzgar a una mujer que se gradúa de la universidad con honores, para luego casarse y encerrarse dentro de cuatro paredes a criar a sus hijos; si esa es la medida de su éxito y su autorealización, bien por ella. En estos dos ejemplos quise dejar puntualizada la verdad de la diversidad de esa gran pintura que existe dentro de usted que le da la fuerza y la motivación para automotivarse. *El éxito es personal y debemos ser sabios en no degradar a las personas con nuestra medida del éxito.*

Una persona automotivada sabe que 6 es un número perfecto para trabajar y forjar su emprendimiento, pero le sigue 1. El uno representa la medida de su reposo, de su renovación. La automotivación, requiere movimiento y reposo, un ciclo continuo del mismo. Los atletas saben este principio bien, porque el entrenamiento personal viene por series y descanso. ¿Qué nos dice este principio? No se agote, en el agotamiento se pierde la motivación. Si quiere llegar a 100 lagartijas, usted no lo logra de un tiro, sus músculos se atrofian y puede lesionar su cuerpo, intentando llegar a la meta sin la capacidad que desarrolla la repetición y el reposo.

EL PRINCIPIO 6+1 ES LA MEDIDA PERFECTA PARA
MANTENERSE AUTOMOTIVADO

Dios, en su increíble sabiduría y para dejarnos una enseñanza clara de este principio, trabajó seis días y descansó uno. Su visión y el gran cuadro de su plan surgió en seis días y usó uno más para el descanso. Ahora, dentro de la dinámica de su vida y de su gran cuadro, usted necesita el reposo, este es la gran medida de su descanso; no se agote, el agotamiento tiene la particularidad de quitarnos la motivación por la ausencia de las fuerzas, así que descance, tome tiempo para afilar su sierra.

El autor de éxito, Stephen Covey, en su libro *Los 7 hábitos de las personas altamente efectivas*, expresa esta idea de afilar la sierra. Los tres primeros hábitos están relacionados con el autodomínio, orientados a lograr el crecimiento de la personalidad para obtener la independencia; los otros tres tratan de las relaciones con los demás, trabajo en equipo, cooperación y comunicaciones, relacionados a lograr la interdependencia. Su séptimo hábito es “afilar la sierra”.

Afilar la sierra es el hábito de la autorrenovación, el mantenimiento mínimo que debe existir para mantener el funcionamiento de la efectividad con ánimo y empuje en niveles altos. La automotivación se logra en mi concepto de 6+1 de la misma manera que los atletas hacen crecer su

rendimiento, repetición y descanso. Trabaja seis, descansa uno.

Esto es aplicable al día a día, porque con frecuencia estamos demasiado ocupados haciendo las cosas que hacemos y nos agotamos entre jornada y jornada. Tiene que conocer sus tiempos y el nivel de resistencia que va adquiriendo por la disciplina de la práctica; en la medida que sea consciente del principio 6+1 tendrá la capacidad de subir el nivel de su productividad y automotivación, porque si hay algo que impulsa su motivación es obtener resultados. Según Stephen Covey afilar la sierra supone invertir tiempo para la autorrenovación en tres áreas fundamentales:

- **Física:** ejercicio, alimentación y gestión del estrés.
- **Espiritual:** valores, misión personal, música, literatura y naturaleza.
- **Mental:** lectura, escritura y planificación.

El secreto de ir más allá es el descanso para lograr más. No hace falta descansar una semana para lograr más; necesita lograr pocas cosas, en un margen de tiempo aceptable, con pequeños momentos de descanso 6+1. La automotivación es clave y parte del secreto, para mantenerse en la brecha de lograr comenzar en pequeño, para ir incrementando las posibilidades de éxito en el camino de ver su gran pintura realizada sin dejar de afilar su sierra.

PARA COMENZAR EN PEQUEÑO DEBE CREAR UNA PLATAFORMA DIGITAL

Dentro del proceso de comenzar en pequeño, lo más grande que puede hacer es comenzar con una buena plataforma digital. La idea es tomar tiempo para aprender no solo de las herramientas digitales, sino educarse en mercadotecnia y mercadeo digital. Todavía hay gente que no

Cree en las plataformas digitales como herramienta de poder para desarrollar su emprendimiento.

Esta pandemia ha terminado de construir el puente que hacía falta para lograr el enganche definitivo de las plataformas digitales, como lo es una página web y las redes sociales como herramienta para construir su emprendimiento, negocio o medida de su éxito. Si no tiene cómo pagarle a un profesional, hay muchos tutoriales que le pueden ayudar a conseguir este objetivo.

La mitad de la población del mundo está en las redes sociales, es un nicho de mercado que día a día está evolucionando en cantidades industriales⁹. Estamos a punto de romper un hito en la historia de las redes sociales, ya que este 2020, el estudio nos muestra que la penetración de las mismas es del 49 % de la población mundial; es decir, 3.800 millones de personas, prácticamente la mitad de la población global utiliza una o más redes sociales.

Sería un lujo seguir repartiendo panfletos en las calles, cuando la comunidad global está buscando productos y servicios en las redes sociales por Internet. El fundador de Amazon, Jeff Bezos¹⁰, al ser un experto de Wall Street, después de leer un informe que analizaba el mercado de Internet y su futuro, descubrió que se proyectaba un crecimiento anual del 2.300 % en el comercio web.

Después de saber esto decidió crear una lista pequeña de los productos que él pensaba que se venderían muy rápido y muy fácil al comercializarse a través de Internet, con lo que obtuvo una lista de solo veinte productos. Pero, aun así, era una lista muy larga, por lo que continuó trabajando en ella para disminuirla a cinco posibles productos con éxito para el negocio que él buscaba.

⁹ Fuente <https://wearesocial.com/es/blog/2020/01/digital2020-el-uso-de-las-redes-sociales-abarca-casi-la-mitad-de-lapoblacion-mundial>

¹⁰ <https://bauldelsol.com/quien-es-jeff-bezos-creador-de-amazon/>

Al final, después de toda una exhaustiva búsqueda y selección, decidió que el perfecto modelo de negocio para lo que buscaba serían los libros, ya que la demanda mundial de literatura era enorme. Esta decisión fue un completo éxito gracias a los precios bajos de los libros que ofrecía, sumado a la enorme cantidad de títulos literarios que tenía en existencia.

La librería Amazon logró conseguir un éxito tal que tan solo en los primeros dos meses de vida, el negocio vendió a más de 45 países distintos incluyendo los Estados Unidos. Sus ventas eran de hasta 20.000 dólares a la semana. Lo interesante es que realmente Amazon no se llamó así desde sus orígenes, tuvo varios nombres por distintas razones antes de que Jeff Bezos llegara al que actualmente todos reconocemos sin dudar.

Cuando Bezos creó la compañía en el año de 1994, la creó con el nombre de “Cadabra” pero tuvo que modificar este nombre después de que un abogado se confundiera con “cadáver”. En ese mismo año adquirió el dominio URL *relentless.com* por lo que la empresa tuvo durante un período no muy largo de tiempo (no más de un año) ese nombre en línea; pero los amigos del fundador lo convencieron de que tal nombre no era tan adecuado o llamativo para su empresa; según ellos, sonaba un tanto siniestro. Por lo que Bezos, tomando la palabra de un diccionario, decidió decantarse por el nombre de *Amazon*.

Bezos optó por dicho nombre, debido a que el Amazonas es un lugar inmenso, exótico y muy diferente a lo conocido por el hombre y él quería que su tienda también encajara en esa descripción. El río más grande del mundo es el Amazonas y él quería que su tienda fuera la tienda en línea más grande del mundo. Desde el 19 de junio de 2010, el logotipo de Amazon ha presentado una flecha curvada en forma de sonrisa que conduce de A a Z, lo que representa que la empresa posee todos los productos de A a Z. Y todo comenzó en las plataformas digitales.

PARA COMENZAR EN PEQUEÑO DEBE ABRAZAR EL
MEJORAMIENTO CONTINUO

Dentro de los conceptos más relevantes que expresa, la idea de abrazar el mejoramiento continuo es tener una constante revisión de sus productos, servicios y procesos mediante una actitud de detección de errores, perfeccionamiento y posibles mejoras de los servicios; desarrollando valor agregado a su marca que la hará original y cada vez superior a la competencia. Tengo dos sueños, dos cuadros muy grandes a los cuales estoy apuntando, y estos tienen sus defectos y detalles que estoy perfeccionando, al punto que puedan llegar a ser más eficientes.

La gente está sumamente agotada de la mediocridad que gira alrededor de los productos y servicios que ofrecen las compañías, no puedo dejar de pensar en los múltiples negocios que pierden clientes por un mal servicio, por personas que solo viven por el sueldo, aquella que solo está a la espera de que llegue la hora de salidas para correr a lanzarse frente a una pantalla de televisión a ver su novela preferida, su serie, su película. Estoy asombrado de la profundidad con que las personas viven más pegadas al ocio que a sus proyectos de vida.

Cuando estaba mentoreando a unos jóvenes, ayudándolos a desarrollar un plan de vida, les pedí que se tomaran un tiempo para escribir sus sueños y que escribieran con claridad dónde querían estar en 10 años, cómo se veían en el futuro. Todavía conservo el papelógrafo donde escribieron sus sueños y metas, para mí fue sumamente decepcionante que cuatro de los ocho jóvenes lograron avanzar unos cuantos peldaños en su visión, mientras que los otros cuatro se quedaron en el camino. Estos cuatro lograron graduarse y todavía siguen en la lucha por lograr alcanzar la medida máxima de sus sueños. Sigo en contacto con algunos de ellos, sin embargo, a uno lo veo inmerso en trivialidades de la vida, ocio. Aunque es muy trabajador, todavía no ha logrado ejercer su profesión.

¿Qué me dice esto? Me dice que la mitad de las personas que sueñan, no realizan sus sueños, no llegan a concretarlos; mientras que otros se quedan en la mitad del camino. No hay esa fuerza interior de la automotivación por ver el cuadro completo del mejoramiento continuo. Se quedaron en procesos inconclusos debido a la falta de preocupación de mejorar sus propias vidas, no tienen interés por dar lo mejor de sí mismos por lograr un mejor producto, mejores procesos, mejores servicios.

Las grandes compañías, invierten millones de dólares modernizando y mejorando sus procesos, productos y servicios, e invierten mucho dinero entrenando a sus empleados para que estos hagan un malísimo trabajo. No tienen una ética de mejoramiento continuo, porque sus deseos pasajeros los atraparon; pierden sus vidas frente a una pantalla improductiva, señuelos mata sueños, y estos no abrazan la capacitación o el avance continuo.

Si desea ser un emprendedor serio, capaz de alcanzar productos y servicios de calidad en su propio emprendimiento, debe abrazar el mejoramiento continuo en su actual empleo. Sigo haciendo esta pregunta: *¿Por qué Dios le bendeciría con una empresa de Fortune 500, si en su actual empleo no abraza la filosofía del mejoramiento continuo?*

Abrace el mejoramiento continuo en su actual empleo, haga las cosas con tal grado de calidad que sobresalga de sus propias expectativas. Genere confianza a las personas que actualmente son los clientes del negocio donde trabaja, dando más de lo que esperan; experimente la bendición de ser útil y servicial, mejorando sus capacidades de atención y servicio. Sea una persona extraordinaria, con actitudes y comportamientos sorprendentes.

Haga lo que otros no están dispuestos a hacer; repita, si es necesario, esas insidiosas actividades que le resultan fastidiosas para mejorar su desempeño. Una actitud sorprendente ayuda a mejorar las posibilidades de tener mejor paciencia y desempeño, asuma la regla 6+1 para evitar

el agotamiento, tome pequeños períodos de descanso dentro de su jornada para tener una mente más despejada y lograr la tarea con excelencia y rapidez."

Conclusión

Al finalizar estas líneas, tengo por cierto que todo el contenido de este material sirva para ayudarle a entender su papel dentro de la misión de Dios desde un empleo, oficio, negocio y emprendimiento, incluyendo las formas, maneras y recursos que usará para tal fin.

Estoy convencido de que repasar estas líneas, una y otra vez, le darán las destrezas necesarias para conseguir su objetivo; sea que esté detrás de un empleo, pensando en una startups, al frente de un negocio, o emprendiendo, o en alguna organización que provee para sus gastos.

Pablo supo adaptarse a sus circunstancias a medida que cambiaron, supo adaptarse para servir al plan de Dios. Creo, que en la medida en que los creyentes entiendan su papel híbrido (frase acuñada por mi amigo Alfredo Valencia) es decir productivos y misionales, esto ayuda a que sean flexibles en el campo donde se encuentren, para adaptarse a los cambios relacionados a las formas y maneras de sostener un medio de producción y al mismo tiempo sentirse en el campo misionero, en esa medida, serán más efectivos.

Los cambios son difíciles cuando somos muy reacios a ellos, o muy rígidos.

Quiero repetir esto porque lo considero importante, por el bien de la salud del creyente, del empresario, del hombre y de la mujer de Dios que tienen un llamado específico: ***La flexibilidad y la rapidez para adaptarse a las circunstancias, de las cuales no se tiene control, es la clave de la efectividad de una persona llamada; bien sea que esté dentro de su país de origen, o fuera de sus fronteras.*** Sea flexible, adáptese a los cambios que el ambiente exige para los negocios y la misión. Tome tiempo para revisar su misión, y ajuste la dirección en la medida que entiende la voluntad de Dios para su vida.

Este manuscrito comenzó como un testimonio de movilización, negocios y emprendimiento. Por las continuas exigencias de los lectores lo reduje y adapté a negocios y emprendimiento por el gran vacío que existe en el medio de escritos que produzcan las ideas que ayuden a los creyentes a ser más productivos en el mundo del empleo, negocios y emprendimiento.

*«El grado de certeza que tenemos respecto a la voluntad de Dios en una situación es directamente proporcional al grado de claridad que tenemos en cuanto a cómo la palabra de Dios se aplica a la situación».*¹¹

Si bien no tenemos cien por ciento de garantía de saber lo que Dios quiere de nosotros (porque muchas veces las personas están impactadas por sus emociones y toda clase de vacíos emocionales), la Palabra de Dios es nuestra guía infalible. Debemos ser lo suficientemente conscientes de la gran responsabilidad que tenemos, siendo siervos suyos, para tomar la Biblia como guía, como su voz clara y audible, para obedecerla y andar en sus caminos.

¹¹ Teología sistemática de Grudem, cita de Edmund Clowney de una conversación personal de noviembre 1992, página 269.

En este libro, hemos visto los tips que pueden ayudarle a construir un negocio a partir de un empleo. Creo en ellos, porque fueron las directrices que me llevaron a lograr mi primer negocio. Pero no creo que sean la panacea de los negocios, estoy seguro de que hay muchos otros métodos de alcanzar un negocio; sin embargo, en mi propia experiencia, estas son mis credenciales.

Pero más allá de todo lo que significa hacer dinero y crear negocios para impulsar la misión de Dios, está el hecho de ser misionales emprendiendo ideas, haciendo negocios. Creo que cerrar este libro, sin decir esto, sería un error profundo que no estoy dispuesto a cometer. Ahora mismo, muchas cosas han fallado en la conclusión de este libro, es decir, no todo ha salido como lo esperaba, la pandemia ha ralentizado la fuerza y empuje de muchas ideas, así como ha impulsado otras y tal vez deba explicar todo eso en otra edición, y en otro libro. Pero lo más importante cuando todo falla, lo más relevante cuando las ideas no consiguen su asidero, es el hecho de ser misionales; y es que estamos aquí para servir a alguien mucho más grande de lo que podamos hacer al generar riqueza, al generar calidad de vida, y es que servimos y nos movemos para dar gloria a Dios con nuestras vidas, y eso es mucho más importante que todo lo exitoso o fracasado que una persona pueda sentirse al resumir su vida, mirando atrás.

No es lo que hacemos lo que nos da sentido y propósito, es el Dios a quien servimos lo que le da sentido y propósito a nuestra vida.

Olvida por un momento todo lo que tienes en mente, deja tus notas y concéntrate por un minuto en lo que haces: si concluyes que es Dios a quién sirves y lo haces por amor al Dios que hizo el cielo y todo lo que existe, entonces tu vida tiene sentido y significado. ¡No desmayes, no renuncies a lo que puedes hacer para dar honra y gloria a Dios! Mientras haya vida en tu cuerpo:

lucha; mientras haya consciencia en tu mente: pelea. Pelea la buena batalla de la fe.

Cuando los espías, que envió Moisés a reconocer la tierra prometida por Dios (Números 13:25-33), volvieron a dar cuenta del informe, 8 de los 10 exageraron el informe, y se colocaron en una posición de desventaja. No habían comenzado a pelear y ya, en su mente, estaban derrotados. Pablo le escribe a Timoteo: “Pelea la buena batalla de la fe”.

Quiero concluir este libro con las siguientes palabras: ***Negocios es una idea de Dios en el corazón del hombre.***

Dios ha dotado al ser humano para crear riqueza, le ha dado las habilidades y las oportunidades para concretar negocios, establecer oportunidades para que las personas puedan avanzar y crear inventos, grandes máquinas como lo hizo Noé, cosas increíbles que hagan avanzar la ciencia para aumentar la calidad de vida del ser humano, todas estas cosas vienen de Dios; Dios es el que establece en el corazón del ser humano la capacidad para producir ideas que traigan bienestar a las personas, facilitar el trabajo y mejorar la productividad de un segmento específico para el bien de la humanidad, en este sentido; negocios es un invento de Dios, negocios es algo bueno en gran manera y la humanidad se ha servido de este mecanismo para producir el bienestar que las personas necesitan. Te invito a entrar en este fascinante mundo lleno de oportunidades que pueden traer beneficios no solamente a tu familia sino por el bien del reino de los cielos, así que pon tus ideas en el crisol del momento que se está viviendo en el mundo y comienza a generar ganancias para el bien de tu familia y de tu futuro.

Caminante, no hay camino... seguimos haciendo camino al andar.

¡GRACIAS POR LEER NEGOCIOS y EMPRENDIMIENTOS!

Si te ha gustado el libro, y quieres ponerte en contacto con el autor, puede hacerlo a:

danilo.carrillo@gmail.com

Sobre el autor

Danilo Carrillo es empresario con mas de 30 años de experiencia en el area de organización de eventos especiales.

Movilizador, conferencista, facilitador de estrategias en el mundo del deporte. Está casado con Rina Yadira Mambel, y vive en la ciudad de Miami, donde realiza estudios en Maestría en Estudios Teológicos (MET), del Seminario Southwestern de Texas.

Es miembro de la iglesia Betesda Baptist Church (Kendall) y líder de grupo en el norte de la ciudad, en las coordenadas 25N.

Facebook **Danilo E Carrillo M**

Twitter: **DECM1970**

www.danilocarrillo.com